

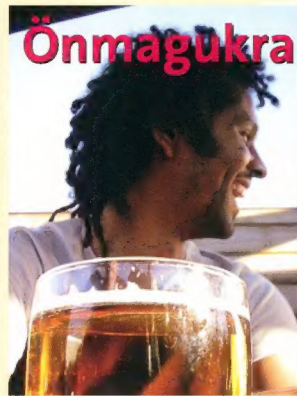
internet

k a l a u z

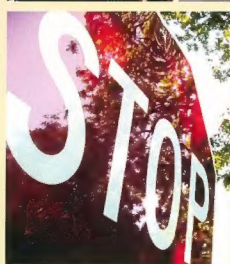


„Amikor lecsavartam a gravitációt...”

Önmagukra találó férfiak



Modern legendák



Nem kartell ez, kérem, versenytorzítás!





íme a 320 km/h sebességgel szárguló
laboratóriumunk

A BMW WilliamsF1 Team főszponzoraként a HP biztosítja
azt a szuperszámítógépet, amelyen magát az autót
tervezik, és amelyen versenyszimulációk ezreit futtatják le.
HP szerverek és noteszgépek elemzik az adatokat a lehető
legprecízebb beállítások érdekében. Ugyanezek a rendkívül
nagy megbízhatóságú rendszerek a villámgyorsan változó
munkakörnyezetben működő vállalatok számára is
biztosítják a versenyképességet. Sőt még annál is többet...
www.hp.hu/plus_bmwwilliamsf1

bmw williamsf1 team



= minden lehetséges



11.



A hazai internetezők véleménye a távoktatásról és a távmunkáról

20.



Önmagukra találó férfiak

AZ INTERNET KALAUZ

8–9. számának tartalma

aktuális

A nehézségek ellenszere

5.

Hírek

6.

FEFO: jóCora partnerhálózat

8.

Otthon tanulni, otthon dolgozni
A hazai internetezők véleménye
a távoktatásról és a távmunkáról

11.

Sun Microsystems:

Elkötelezve a Linux iránt

14.

A Novell Linux-stratégiája
Fejlesztés és felvásárlás

16.

szabadidő

DiGIMP: digitális impresszionizmus

18.

Önmagukra találó férfiak

20.



Letöltenivalók
Szeptemberi ajánló

23.

Modern legendák

24.

Tanulni, tanulni, tanulni

26.

Informatikusokból lesznek
a legjobb zenészek

30.

Mikrofog

34.

üzlet

Vállalati kávéház

35.

Korszerű időgazdálkodás

37.

Üzlet az informatikában

40.

Matáv EasyNet Plusz
Vezeték nélküli internet nyilvános
helyeken

42.





A hazai IT-piac alakulásáról, az informatikai cégek lehetőségeiről Suli András, az Grepton gazdasági igazgatójával beszélgettünk

Alapítva: 1996

ALAPÍTÓ FŐSZERKESZTŐ:

Vértess János Andor

KIADJA:

Prim Kft.

118 Budapest, Ugron Gábor u. 35.

Telefon: (36-1)248-3330

E-mail: ikalauz@prim.hu

URL: <http://prim.hu>, <http://www.prim.hu/ikalauz>

FELELŐS KIADÓ:

Szabó Hédy (hszabo@prim.hu)

OLVASÓSZERKESZTŐ:

Fábián Gábor (gfabian@prim.hu)

GRAFIKAI TERV:

Láng László (llang@prim.hu)

TÖRDELŐSZERKESZTŐ:

Henger Attila (ahenger@prim.hu)

Ára: 548 Ft

Előfizetési díj egy évre: 5472 Ft

Megrendelhető a Kiadónál, e-mailben (ekiss@prim.hu), levélben vagy faxon, továbbá a prim.hu weboldarról kiindulva a megrendelőlap kitöltésével, valamint a Magyar Posta Rt. ÜLK ügyfélszolgálati irodáiban és vidéken a postahivatalokban.

Hirdetéstírfak: megtalálható a prim.hu legalsó soráról elindulva.

Hirdetésfelvétel: a Kiadón

Hirdetési vezet:

Henger Ágnes

Tel.: 06-20-9343-077; 06-30-9840-221

henger@prim.hu

Nyomdai előkészítés: Artur Repro Stúdió

Nyomás:

Veszprémi Nyomda Rt.

8200 Veszprém, Órház utca 38.

Tel.: 06-88-591-630

Terjeszt: LAPKER Rt., Magyar Posta Rt. ÜLK

Írásaink szerzői jogvédelemben részesülnek.

A szerkesztőség tiszteletben tartja mások szerzői jogait, és elsősorban vásárolt cikkeköl, képekböl igyekszik összeállítani az újságot. Tekintve, hogy az Internet Kalauz az internetről szól, a weből is kerülnék bele képek, dokumentumok, és ilyen esetben nem mindig sikerül felderíteni a forrást. Amennyiben valaki úgy érzi, hogy valamelyik közölt anyag eredetileg az ő szellemi alkotása, kérjük, a hitelt érdemlő igazolásokat juttassa el a szerkesztőségbe, hogy utólag tisztázhatassuk a szerzői jogokat.

HU ISSN 1219-9001



A Prim a Magyar Terjesztés-Éllenőrző Szövetség tagja, az Internet Kalauz példányszámát a MATESZ auditálja. A magazint rendszeresen szemlézi az

„OBSERVER”

Budapest Médiafigyelő Kft.



Készült az

Informatikai és Hírközlési

Minisztérium támogatásával.

„Amikor lecsavartam a gravitációt...”

43.

Biztonságos vezetés

46.

Nem kartell ez, kérem, versenytörzítés! 360 millióra bírságotlák a mobilcégeket

48.

Górcső alatt a mobilágazat

52.

Szeptember 11 Virulázbán ég a világ

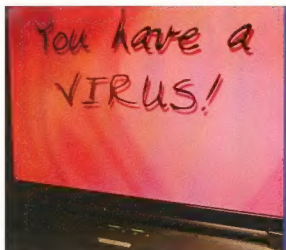
54..

Pornóhálózatról ered a Sobig F

54.

A Blaster-sztori

56.



kommunikáció

Blog, avagy online napló

59.

Hogyan legyek blogger?

59.

Miért ír naplót egy ír?

60.

Új árak és új szolgáltatások a Westelnél

62.

gondolat

Egyem a húsozl (18 éven felülieknek!)

64.



Internet

Kalauz

A nehézségek ellenszere: vastagabb újság

Nem túl jó napok járnak mostanában a kiadókra, az informatikával foglalkozók pedig különösen nehéz helyzetben vannak: egyszerre sújtja őket az informatikai és a kiadói szakma recessziója.

A fenti mondat nem panasz, inkább csak helyzetkép, mint egy felvázolása annak, hogy mi áll azoknak a döntéseknek a hátterében, amelyek eredményeként most épp bővült a terjedelem, a tavaszi, nyár eleji Internet Kalauzokhoz képest egyharmadnyival vastagabb az újság.

Nem, Kedves Olvasóink, nem örültünk meg, igenis racionális döntést hoztunk: a bővülés során némileg csökkentettük a szerkesztőségi és a nyomdai költségeket, miközben remélhetőleg növelni fogjuk az Önök elégedettségét.

Hogy miképp értük el ezt?

Bár a bővések nem szeretik felfedni a trükköt, mi úgy érezzük, hogy nem a szemfényvesztés, hanem a tájékoztatás a dolgunk, így azt is eláruljuk, hogy hogyan hajtottuk végre a varázslatot.

Először is mintavétellel megvizsgáltuk két jelentős internetes-informatikai kiadványunk olvasótáborának összetételét. Megállapítottuk, hogy nincs nagy átfedés, más olvassa az Internet Kalauzt, és más a Business Online-t, szinte egy kezűnkön megszámálhatók azok, akik mindkettőbe rendszeresen belelapoznak. Ez érthető is, hiszen az egyik magazin célja, hogy az internetezőt kalauzolja a weblapok között, megmutassa a világháló értelmes hasznosításának lehetőségeit, míg a másik inkább informatikusoknak és üzletembereknek szól, azt firtatva, hogy mi a helye az informatikának az üzletben, és az üzletnek az informatikában. Más célközönség, más tartalom.

Pontosabban a célközönség valóban más, de a tartalomban akadnak átfedések. Hiszen amikor megmutatjuk a nagyközönségnek, hogy mi mindenre jó az internet, akkor ebben a körképben az üzlet is fontos szerepet játszik; és hát az üzleti szférának is szoktunk kikapcsolódásként weboldalakat ajánlani. Az internetes lap webmestereit is érdekelhetik azok a szoftverek, amelyek eddig csak az exkluzívabb Business

Online közönségének lettek feltárlva, és a BO olvasói is érdeklődéssel lapoznák mondjuk az ADSL-szolgáltatók táblázatát, amelyet eddig az INK táborának tartogattunk.

A megoldás, ugye, Kolumbusz tojása... Semmiképpen ne vonjuk össze a két lapot az eltérő olvasótábor miatt, de vegyük át az egyikből a másikba azokat a témákat, amelyek a másik olvasóközönséget is érdekelhetik! Legyenek közös ívek, amelyeket nagyobb példányszámban (így egy példánnyra vetítve olcsóbban) állít elő a nyomda, csak egyszer dolgozik vele a szerkesztőség, és ezt mindkét lapban övezzé a speciális saját tartalom úgy, hogy közben mindkét magazinban nő az olvasnivaló mennyisége.



Ha ennek nyomán az egyik lap olvasóközönsége kedvet kap a másik megismerésére, az csak külön haszon, s bár így az átfedések száma is nő, és illik csökkenteni a mindkét újságban olvasható tartalmat, ezt az újabb stratégiai döntést ráérünk majd a megduplázott olvasói kör kedvéért meghozni.

Az Internet Kalauzzal kapcsolatban egyébként olvasóink már megérthettek több stratégiaváltást, és bevallhatjuk azt is, hogy nem mindegyik sikerült. Ilyen ballépésnek minősíthető, hogy az anyagi nehézségek miatt fogyatkozó lapterjedelmért a Letoltes.com-ról CD-re írt válogatással próbáltuk kárpótolni az olvasót: ez végül feleslegesnek bizonyult, hiszen internetezőkhöz szólnunk, akik letöltik azt, amire szükségük van. Ésszerűbb lett volna egy ajánlórovat, amely mindig felhívja a figyelmet az új letöltenivalókra, mintsem olyan CD-vel terhelni az amúgy is nehézségekkel küzdő lap költségvetését, amely nem tartalmaz kurrens, máshonnan (például az internetről) nem megszerezhető szoftvereket. Most ezt az ésszerűsítést is végrehajtuk, és letöltésajánlónk a közös részbe kerül, hátha a Business Online olvasóinak is tudunk hasznosat ajánlani.

Reméljük, büvénymutatványunk sikerül, amit nem azon mérünk majd le, hogy csökkentek-e nehézségeink a vastagodás által, hanem inkább azon, hogy a mutatóvány elnyeri-e az Önök tetszését.

VJAnos

INTERNET DÉL-SOMOGYBAN

A közeljövőben tizennyolc dél-somogyi faluban válik elérhetővé az internet. A megyei közgyűlés elnöke szerint a 80-90 millió forint értékű beruházás csökkentheti a halmozottan hátrányos kistérségek lemaradását. Vízvár, Szulok és 16 környező település közötten pályázott a Dél-dunántúli Regionális Fejlesztési Tanácsnál a nagy sebességű, széles sávú internetelés megvalósítására. A beruházás révén lehetőség nyílik az elavult távbeszélő-szolgáltatás színvonalának emelésére is.

ORSZÁGOS TÉRINFORMATIKAI KONFERENCIA

A térinformatikai alkalmazások egyik legnagyobb hazai rendezvényére tizenhatodik alkalommal kerül sor 2003. szeptember 25-26-án Szolnokon. A konferencia célja, hogy – elsősorban a közigazgatásra fókuszálva – esettanulmányokon keresz-



tül bemutassa a térinformatikai alkalmazásokat és a gyakorlati tapasztalatokat.

Az előadások mellett műhelymunka, illetve kerekasztal-beszélgetés próbálja meg összegezni a tapasztalatokat a közérdeklődésre számot tartó témákban.

Az Országos Térinformatikai Konferencián elhangzó előadások témakörei: a területfejlesztés, illetve a környezetvédelem térinformatikai vonatkozásai; térinformatika az információs társadalomban; térinformatikai adat-infrastruktúra, illetve adatgazdálkodás; önkormányzati térinformatikai alkalmazások; korszerű térinformatikai technológiák és módszerek; adatérték, ár, minőség, tulajdon és marketing a térinformatikában. A rendezvényt térinformatikai fejlesztőcégek szakkiallítása kíséri. Bővebb információ a www.otk.hu és a www.hungis.hu honlapon található.

KÖZHÁLÓ KÖZBESZERZÉSSEL

Kovács Kálmán informatikai és hírközlési miniszter augusztus 27-én bejelentette, hogy hét közbeszerzési eljárást indítanak a Közháló első fázisának megvalósítására, amely a közcélú intézmények, közösségi hozzáférési helyek (helyi közigazgatási szervek, iskolák, közfeladatot ellátó egyéb szervezetek, civil tömörülések stb.) elektronikus kommunikációs infrastruktúráját hivatott biztosítani. Ennek megfelelően a Közháló olyan informatikai hálózat, amely összekapcsolja, de önálló egységekből, úgynevezett alhálókból áll össze. Ezek egymástól függetlenül valósíthatók meg, illetve fejleszthetők tovább. Tehát nem új hálózat kiépítéséről



van szó állami beruházás formájában, hanem a piaci szereplők szolgáltatásainak igénybevételéről. Az IHM terve szerint a Közháló program folyamatosan, több, egymásra épülő fázisban valósul meg. A meghirdetett hét közbeszerzési eljárás az első fázishoz tartozó feladatok megvalósítására szolgál.

„A Közháló első fázisában 7300 végpontot érünk el – mondta Kovács Kálmán –, és ugyancsak ebben a szakaszban valósulnak meg az alapinfrastruktúra meghatározó részei, valamint az ehhez kapcsolódó hálózati felügyeleti, ügyfélszolgálati és internetszolgáltatások.”

Az IHM és az OM három év alatt várhatóan több milliárd forintot fordít a projektre. A Közháló első fázisában – lépcsőzetes kiépítéssel – mintegy 5000 sulinetes, illetve 2300 további végpontot kötnék be. Kiválasztásukkor az egyik fő szempont az volt, hogy lehetőleg a hátrányos helyzetű területeken valósuljanak meg. A végpontok magas száma lehetővé teszi, hogy a vállalkozási alapon létrejövő rendszer alacsony költséggel üzemeljen, valamint hogy a szolgáltatás olyan helyekre is eljusson, ahol kisebb végpontszám esetén ezt nem lehetne gazdaságosan biztosítani.

CENZÚRA

Az iráni kormány megszüntetett 170 weblapot, főleg ideológiai megfontolásból. A hivatalos IRNA hírugynökség csütörtöki jelentése szerint *Ahmad Motamedi* tájékoztatósi és távközlési miniszter közölte: a világhálóról eltávolított honlapok közül 160-at „ellenforradalmár” csoportok működtettek, míg a többi 10 sértette az iszlám értékeit, vagy erkölcslen képeket mutatott.

Sok iráni tiltakozott a hasonló hatósági tisztogató akciók ellen, mert azok komoly külföldi médiumokat is sújtottak, amelyek olykor méltelen vagy lengén öltözött hölgyeket mutattak – jegyezte meg a DPA.

E-MAIL MARKETING

E-mail marketing címmel jelent meg *Nebojsa Damjanovich* könyve, amely az elektronikus levelek marketingkommunikációs kihasználását mutatja be.

„Nebojsa könyvét ajánlom mindazoknak, akik hisznek az e-mail üzleti erejében, és azoknak is, akik még bizonytalanok az e-mail marketing sikerességét illetően” – mondta *Trentin Tamás*, a Hírek Kft. üzletág-igazgatója. A könyv tanácsai segítenek, hogy csökkentsük direktmarketing-költségeinket, online eszközökkel erősítsük ügyfélkapcsolatainkat, az

Tartson lépést Ön is a vírusok változó világával!



interneten keresztül értékesítsük termékeinket és szolgáltatásainkat, illetve növeljük márkaismertségünket, valamint az iránta való lojalitást. Azok is okulhatnak belőle, akik eddig sok pénzt áldoztak az online reklám-, PR- vagy HR-kampányokra, valamilyen előfizetést kívánnak felhasználarát formában és költséghatékonyan üzemeltetni, vagy oktatási tevékenységet végezve tanulóikkal szeretnének kapcsolatot tartani. A szakmában dolgozók véleménye is megváltozhat az e-mail marketingről, így a kiadvány mindenkinek szól, aki ezen a területen szolgáltat vagy értékesít, médiát üzemeltet vagy értékesít, stratégiai tervezéssel foglalkozik, vagy médiaelemző. „Nebojsa Damjanovich könyve hiánypótló mű, még azok számára is, akik a gyakorlatban már művelik az e-mail marketinget. Különös

Damjanovich Nebojsa

Magyarul az E-mail marketing c. könyvben
Készítette a Képzésközpont



értéke, hogy hasznos gyakorlati tanácsokat ad, és kedvet csinál hozzá azoknak is, akik eddig csak kacérkodtak az e-mail marketing gondolatával. Jó szívet ajánlom minden jelenlegi és valamennyi új marketinges kollégámnak” – véleményezte a munkát Szabó József, a CID Cég-Info Kft. vezetője.

SULINET EXPRESSZ AZ INFOMARKETEN

Valódi expresszvonat is hirdette az idei Infomarket kiállításon a Sulinet Expressz lehetőségeit: a más vásári rendezvényeken is látványosságot jelentő gumikerekű kisvasút ezúttal Sulinet Expressz-ruhát öltve járkált körbe, hogy a BNV teljes területéről ingyenesen a D pavilonhoz szállítsa az utasokat, ahol a kamara-kiállítás keretében akár meg is vásárolhatták adó-visszatérítéssre jogosító számítógépeket, digitális fényképezőgépeket vagy egyéb informatikai felszereléseket.

A Prim Media által szervezett, közel 200 négyzetméteres önálló kiállítási szigeten a legnevesebb számítástechnikai gyártók és forgalmazók (Hewlett-Packard, Albacom) mellett megjelentek azok a kisebb értékesítő cégek is, amelyek közvetlen kapcsolatban állnak a vásárlóközönséggel. Információs ügyeletet tartott a Sulinet Programiroda, emellett a standok által körülzárt konferenciaterületen előadások hangzottak el például a megszerezhető kedvezmények mértékéről, a tartós bérleti konstrukciókról, az internetezés kezdőlépéseiről, a széles sávú internet előnyeiről. Minden standon, valamint a Startlap által biztosított „versenypályán”, ahol internetes keresőversenyek zajlottak, folyamatos internetkapcsolat élt az Antenna Hungária és az

Elender Üzleti Kommunikáció jövőtől.

Szeptember 10-én a rendezvényre látogatott Magyar Bálint oktatási miniszter is, és válaszolt a sajtótájékoztatón feltett kérdésekre.

A kihelyezett szakmai konferencián sok tipp és trükk is elhangzott, egybek között szó arról is, hogy akinek nincs iskolás korú gyermeke, és látólag semmilyen jogcímen nem tudja igénybe venni a Sulinet Expressz számítógépre járó adókedvezményét, az maga is teremthet jogosultságot azzal, ha jelentkezik valamelyik felnőttoktatási intézmény tanfolyamára: ilyenkor a jogosultság alapját az intézménnyel kötött szerződés jelenti, és a vásárlást a szerződéses jogviszony, vagyis a tanfolyam időtartama alatt kell lebonyolítani. (Akad olyan felnőttoktatási intézmény, amely a megszokott informatikai ismeretterjesztés mellett egy negyvenórás tanfolyamba sűrítette a számítógép használatához szükséges legfontosabb ismereteket, melyet különösen a sulinetes vásárlóknak ajánl.)

A nyáron elindult Sulinet Expressz program máris szép sikerekkel büszkélkedhet. A kezdeti eredmények (a kiállítás kezdetéig másfél milliárd forint értékben mintegy 15 ezer vásárlás történt, melynek során több mint 5 ezer komplett PC-t adtak el) és a vásárlások számának folyamatos emelkedése garanciát nyújt az exponenciális növekedésre.

CONTROLLTraining
TOVÁBBKÉPZŐ KÖZPONT

Tanulva könnyebb!

Új tanfolyamunk:
Sulineteseknek is:

„Amit mindenki tudni érdemes!”

Témák:

- Windows használat
- Szövegszerkesztés
- Táblázatkezelés
- Internet, levelezés

1 hónap alatt
heti két délután!
- szept. 22-től
- okt. 27-től
1 hét intenzív:
- nov. 3-tól
- dec. 15-től
- jan. 19-től

Szakképesítő (OKJ) és ECDL tanfolyamok október 14-től, kedden és csütörtökön

Kedvezmények:

- Magánzemélyeknek a tanfolyami díj 30%-a az adóból levonható, ráadásul a tanfolyam elvégzésével jogosulttá válik a Sulinet Express keretében történő vásárlásra!

- Cégek, szakképzési hozzájárulás terhére is fizethetnek!

Tanfolyamunk száma: 07-0390-02



CONTROLLTraining Továbbképző Központ

1027 Budapest, Csallagány u. 23.
Tel.: 457-6990 Fax: 457-6920
E-mail: training@controll.hu
Honlap: www.controll.hu

Kaspersky
Anti-Virus Personal

Széles platformlefedettség, könnyen kezelhető felület, magyar nyelvű támogatás

Partner a biztonságban

FEFO:

JÓCORA PARTNERHÁLÓZAT

{ Nem kisebb partnert talált Sulinet Expressz-számítógépeinek értékesítéséhez a FEFO Kft., mint a Corát. Így a törökbálinti, a budakalászi, a fóti, a szegedi, a miskolci és a debreceni hipermarketekben is hozzájuthatnak az érdeklődők a lassan másfél évtizedes számítástechnikai cég termékeihez. De természetesen akadnak más viszonteladók is (pl. a MÁV Informatika, valamint sok kisebb-nagyobb vidéki bolt), és maga a FEFO ugyancsak rendelkezik szaküzletekkel szerte az országban, sőt az interneten is.

Ha például a törökbálinti Corába megyünk el, hogy megvegyük a sulinetes számítógépet, választhatunk: vagy a kocsira tesszük rá a nagyáruházban, vagy az üzletközpont önálló boltjainak egyikébe, a FEFO-márkaboltba térünk be. Asztali

mokkal. Azok, akik emellett némi önerőt is szánnak az új otthoni számítógépre, 300 000 forint felett is választhatnak asztali konfigurációt, de dönthetnek hordozható változat mellett is: az Acer, a Compaq és az IBM márkájú noteszgépek ára 292 000 és 460 500 forint között mozog.

Ha a családban mindkét szülő rendelkezik annyi adózott jövedelemmel, hogy megéri igénybe venni a kedvezményt, érdemes úgy vásárolni, hogy az alapgép számláját az egyik szülő nevére kérjük, az upgrade-, illetve az opcionális berendezéseket (pl. scanner, nyomtató, digitális kamera, operációs rendszer stb.) pedig a másikéra. Így ugyanis a tartós bérleti megoldással akár 360 000 forintnyi adókedvezmény is könnyítheti a vásárlást.



FEFO KERESKEDELMÉI ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.

1073 Budapest, Barcsay utca 6.

Telefon: 461-80-80

internet: www.fefo.hu

e-mail: barcsay@fefo.hu

FEFO
COMPUTER

konfigurációt már 140 000 forint alatti áron is választhatunk. Ez nagyjából az az összeg, amely úgy fér bele egy tartós bérleti konstrukcióba, hogy a három éven keresztül visszaigényelhető 60 000 forintos adókedvezmény a kamatokat is fedezi, vagyis a családnak ingyen lehet egy 2 GHz-es Celeron processzorral, 40 GB-os winchesterrel, 128 MB-os RAM-mal, 17 colos monitorral, 64 MB-os PenDrive-val, modemmel, hangfalakkal felszerelt PC-je, Linux operációs rendszerrel és arra írt progra-

A FEFO-nak nemcsak értékesítő, hanem banki partnerből is többel sikerült szerződnie: a hiteleknel a Magyar Cetelem, a Budapest Bank és a Credigen ajánlatai közül választhatunk, a tartós bérleti konstrukciót pedig a K&H dolgozta ki. **}**



C5100n

- Nyomtatási sebesség: 12 színes oldal/perc, 20 mono oldal/perc
- Felbontás: 600x1200 dpi
- Első nyomtatás: 14/9 sec
- Memória: 32MB, max. 320MB
- Emuláció: GDI (Windows host based)
- Környezet: Windows
- Papíradagoló: 300/930 db A4
- Papír súlya: 60-203gr
- Csatlakozás: USB 2.0, hálózati kártya (10/100 TX Ethernet)
- Duplex egység: opció
- Papírtovábbító egység élettartama: 60.000 oldal
- Beégető egység élettartama: 45.000 oldal
- Toner élettartam: 5.000 oldal
- Fényhenger élettartam: 22.000 oldal
- Max. terhelhetőség: 50.000 színes oldal/hó

C5300n

- Nyomtatási sebesség: 12 színes oldal/perc, 20 mono oldal/perc
- Felbontás: 600x1200 dpi
- Első nyomtatás: 14/9 sec
- Memória: 64MB, max. 320MB
- Emuláció: PCL5c, Adobe PostScript3
- Környezet: Windows, Mac, Linux
- Papíradagoló: 300/930 db A4
- Papír súlya: 60-203gr
- Csatlakozás: párhuzamos, USB 2.0, hálózati kártya (10/100 TX Ethernet)
- Duplex egység: opció
- Merevlemez 10GB: opció
- Papírtovábbító egység élettartama: 60.000 oldal
- Beégető egység élettartama: 45.000 oldal
- Toner élettartam: 5.000 oldal
- Fényhenger élettartam: 22.000 oldal
- Max. terhelhetőség: 50.000 színes oldal/hó



IVSZ
AZ IYSZ TÁRSJA



OKI Systems (Magyarország) Kft. 1051 Budapest, Bajcsy-Zsilinszky út 12. Telefon 327 4070 Fax 327 4076 e-mail: oki@nyomtato.com www.oki.hu

KIEMELT VISZONTELADÓK • BUDAPEST: Isteni Kárpát Trade Kft. 371-1635 • Gránátalma Team Kft. 315-1797 • Humansoft Kft. 270-7692 • Kiventa Kft. 269-5262/190 • Négyplóus Kft. 350-6157
Poli Computer PC Kft. 269-3587 • PrintBox Bt. 222-2919 • Processong Software 82 Kft. 267-4768 • PUB Kft. 351-8409 • R+R periferia 322-3034 • Sprint Computer Kft. 237-5020 • Var Kft. 222-2827

EGER: Ansys Kft. 36/537-204 GYŐR: Consultorg Bt. 96/413-818 • Másolóképcentrum Kft. 96/313-008 HŐMEZŐVÁSÁRHÉLY: Iellin Computer Informatikai Rt. 62/244-810
KECSKEMÉT: Bestcom Kft. 76/485-119 • Genius Group Rendszerház Kft. 76/505-950 MISKOLC: Be-Next Kft. Számítógép Szalon 46/504-158 PÉCS: Ictcomp Informatikai Kft. 72/511-183

SALGÓTÁRJÁN: Conal Plusz Kft. 32/317-322 SOPRON: telecomp Kft. 99/338-555 SZEGED: Sprint Computer Kft. 62/552-231 SZÉKESFEHÉRVÁR: IV Alabach Kft. 22/500-331

SZOLNOK: Win Investor Rt. 56/413-086 SZOMBATHELY: Flag Számítástechnika Kft. 94/501-890 OKI BEMUTATÓTEREM • BUDAPEST: Printer Hotline Kft. 223-0229

AST

1051 Budapest, József A.u. 18.

Telefon: 266-6548

E-mail: reservation@american.hu

A testre szabott utazás!

Budapest legjobb repülőjegy árai

Auckland	249.900.-
Bangkok	112.800.-
Johannesburg	136.400.-
Los Angeles	114.000.-
Miami	89.600.-
New York	75.500.-
Rio de Janeiro	143.300.-
Denpasar	196.000.-
Sydney	206.100.-
Toronto	95.000.-
Honolulu	171.300.-



FAPADOS járatok

pozsonyi indulással 6.300.-Ft/irány

Párizs, London, Zürich, Berlin, Split,
Stuttgart, Milánó, Dubrovnik, Zadar

UJ! VELENCE!

A legkedvezőbb egyéni utazások

LONDON, PÁRIZS	4 NAP	43.900.-FT
FLORIDA	9 NAP	122.900.-FT
USA NEMZETI		
PARKOK	14 NAP	219.900.-FT
HAWAII	10 NAP	241.500.-FT
KARIB HAJÓÚT	9 NAP	269.900.-FT
SEYCHELLES	10 NAP	317.900.-FT
AUSZTRÁLIA	14 NAP	318.500.-FT
ÚJ ZÉLAND	14 NAP	399.900.-FT
BALI	14 NAP	277.800.-FT
THAIFÖLD	14 NAP	165.500.-FT

Foglalás: reservation@american.hu

Tel: 266-65-48

Fenti árak bizonyos feltételekkel érvényesek

Nyt. szám: R-1047/94/1999

Alarmix földön és égen!

Az Alarmix Online elindította vezeték nélküli szolgáltatását. Napl. 24 óráig, onyeb kötszektől mentes internet hozzáférés nem számít a papírt, nincs semmi a szavakatul, csak gyors szállítású folyamatos internetkapcsolat.

Önnel semmi más nem kell tennie mint rendelkezni egy szabad PCI slot-tal gépeben és megrendelni tőlünk a szolgáltatást. 64 kbit/s-tól 512kbit/s-ig az ügyfél igénye szerint.

Már havi 4000 Ft-ért* és mi csak olcsóbbak leszünk!

Minden amit egy ISP-nek tudnia kell

Alarmix Online

www.alarmix.net

Tel.: (1) 450-3010

Fax.: (1) 455-0101

sales@alarmix.net

A részletekről érdeklődjön 24 óráig ügyfélszolgálatunknál és a www.waveaccess.hu weboldalon.

* 64kbit/s átviteli sebesség 2 éves szerződés esetén.

2001: HunDidac Arany díj

WinSchool

ProgramVédő Kártya™



A winchester testőre!

A kártya teljes mértékben megvédi a számítógépet a szakszerűtlen kezelés, a szándékos rongálás és a vírusok által okozott károktól. A számítógépet csak újra kell indítani, és minden ugyanúgy működik, mint előtte!



Megrendelhetők:

Tantál Elektronika Kft.

1149. Budapest, Nagy Lajos király útja 117.

Telefon: 06 (1) 220-6454, Fax: 06 (1) 220-6455

E-mail: tantal@axelero.hu, URL: www.tantal.hu

Otthon tanulni, otthon dolgozni

A hazai internetezők véleménye a távoktatásról és a távmunkáról

Pái Attila, **NRC PIACKUTATÓ KFT.**

{ Az NRC Piackutató Kft., valamint a TNS Gazdasági és Társadalmi Marketing Tanácsadó Kft. júliusi kutatása alkalmával a távmunka, illetve a távoktatás helyzetét és hátterét vizsgálta a gyakori internetezők körében. Az eredmények szerint ezek egyre fontosabb szerepet fognak betölteni az elkövetkező években. Jelenleg e szolgáltatások és lehetőségek elsődleges célcsoportját a gyakori internetezők jelentik, akiknek nagyobb része már rendelkezik a meg-

mitőgéppel, sőt negyedüknek egynél több komputere van otthonában. 30%-uk tervezzi számítógép, mégpedig jellemzően új PC vásárlását (28%). Erre a célra átlagosan 120 és 150 ezer forint között hajlandók költeni. Az otthoni PC-vel rendelkezők 85%-ának van nyomtatója, 30%-ának szkennere és

11%-ának webkamerája. Meglepő, hogy az otthoni PC-t birtokló gyakori felhasználók többsége (51%) már 17 colos monitort használ.

Azok, akik fejlesztés céljából számítógép-tartozékok vásárlását tervezik (70%), jellemzően nyomtatóval (56%), videokártyával (35%), merevlemezrel

A gyakori internetezőkre még nem jellemző, hogy online módon végeznének el különböző tanfolyamokat, aminek legfőbb oka, hogy ezeket nem tartják elfogadottnak, és úgy érzik, ma még nincs, vagy alig van lehetőség ilyen tanfolyamok elvégzésére.

Ugyanez a kör viszont nyitott a távmunkára. 40%-uk már valamilyen formában tájékozódott ezekről lehetőségekről, és 87%-uk szívesen dolgozna távmunkában, ha felajánlanák neki.

felelő számítástechnikai eszközökkel, ismeretekkel, valamint a nélkülözhetetlen otthoni internet-hozzáféréssel.

A távoktatás és a távmunka elterjedésének feltétele, hogy a felhasználók rendelkezzenek számítógéppel, illetve a gép működtetéséhez szükséges ismeretekkel.

A kutatás eredményei szerint a gyakori internetezők 91%-a rendelkezik szá-



(33%), DVD-íróval, illetve -olvasóval kívánják bővíteni otthoni gépüket.

A komputer működtetéséhez szükséges ismeretekre vonatkozóan elmondható, hogy a gyakori internetezők saját bevallásuk szerint kiválóan vagy jól értenek a szövegszerkesztéshez (79%), a táblázatkezeléshez (56%), az operációs rendszerekhez (52%), illetve jártasak az internet használatában (70%). Kevesen értenek viszont az adatbázis-kezeléshez, a prezentációkészítéshez, az adatvédelemhez, az adatbiztonsághoz, illetve a programozáshoz. Szövegszerkesztőt 63%-uk, táblázatkezelőt pedig 38%-uk használ legalább heti rendszerességgel.

Az eredmények rámutatnak arra, hogy a gyakori internetezők nagyobb része már rendelkezik a szükséges számítástechnikai eszközökkel és ismeretekkel ahhoz, hogy ki tudja használni a távoktatás és a távmunka lehetőségeit, előnyeit.

TÁVOKTATÁS

A gyakori internetezők 30%-a jelenleg hallgatóként részt vesz valamilyen oktatásban. Döntő többségük (79%-uk) főiskolai, egyetemi képzés keretein belül tanul: 44%-uk a nappali, 12%-uk a levelező, 44%-uk pedig a távoktatásos formát választotta. Tanulmányaik során az internetet leginkább információgyűjtéshez, a beadandó feladatokhoz (81%), az adminisztrációs ügyek intézéséhez (55%) és a tanulótársakkal való kapcsolattartáshoz (55%) használják.

A megkérdezettek mindössze 3-3%-a válaszolta azt, hogy teljesen, illetve részben elvégzett valamilyen tanfolyamot az interneten. Bár hasznosnak tartják az online tanfolyamokat, többségük úgy gondolja, hogy ezt a módszert még nem fogadják el Magyarországon. Arra a kérdésre, hogy elvégeznének-e valamilyen tanfolyamot az interneten keresztül, ha szükségük lenne rá, a meg-

kérdezettek 45%-a válaszolt igennel.

Mindenképpen fontos megemlíteni: a gyakori internetezők 76%-a úgy érzi, hogy alig, 15%-a pedig úgy gondolja, hogy egyáltalán nincs lehetőség interneten keresztül végezhető tanfolyamokra.

TÁVMUNKA

Arra a kérdésre, hogy munkájának egy részét végzi-e irodán kívüli helyen, a megkérdezettek 41%-a igennel válaszolt (60%-uk részben otthon dolgozik), 31%-a nemmel, illetve 28%-a nem dolgozik, vagy nincs munkahelye.

Meglepő, hogy az irodán kívüli munkavégzés során a gyakori felhasználók 29%-a a könyvtárakat, 16%-a pedig az internetpontokat veszi igénybe.

A gyakori internetezők szerint a távmunka legjellemzőbb előnye az időmegtakarítás (82%), a szabadságérzet (64%), a kevesebb stressz (51%) és



Az adatfelvétel 2003. július 20. és 28. között zajlott. A több mint 520 érvényes kérdőív adatai nem, kor, iskolai végzettség és településtípus szerinti bontásban (a TNS InterBus adatai alapján) reprezentatívnak tekinthetők a hetente többször internetező magyarországi felhasználók körében.

a mobilitás (48%). Legnagyobb hátrányát pedig a társadalmi kapcsolatok leépülésében (77%), a karrierkilátások csökkenésében (43%), a jogi és munkaügyi bizonytalanságban (40%), valamint a visszaélés lehetőségében (36%) látják. Mindössze 19%-uk érzi problémának a magán- és a munkaszféra szétválasztását.

Végül érdemes megemlíteni, hogy a gyakori internetezők nyitottak a távmunkára. 40%-uk már tájékozódott ennek lehetőségeiről, és 87%-uk dolgozna ilyen formában, ha felajánlanák neki.

VAR márkájú számítógépek a Sulinet Expressz program keretében

Részletfizetési és internetelési lehetőséggel is!

A Sulinet Expressz program keretében kínált Intel alapú VAR Brand PC-család tagjai között mindenki megtalálhatja az otthoni tanulóshoz és munkavégzéshez alkalmas komputerrel, a csúcsmínőségű asztali számítógépekig az igényének megfelelőit. Az ISO 9001:2000 minőségi tanúsítvány szerint dolgozó, tízéves VAR Kft. a megvásárolt konfigurációk felhasználását szeretné megkönnyíteni a szabadon felhasználható szoftvereket tartalmazó VAR CD-vel és internetelési lehetőséggel.

A **VAR Vortex PC** költségkímélő és egyben korszerű, kiváló ár/teljesítmény arányú számítógép, amely megfelel napjaink leggyakoribb otthoni és üzleti felhasználási céljainak.

A **VAR Velocity PC** az otthoni felhasználók számára ajánlott, a legkülönbözőbb alkalmazások futtatására. Minden tudászinnel megfelel, játékok, grafikai programok és oktatószoftverek használatára is alkalmas.

A **VAR Vulcan PC** a nagyobb teljesítményű igénylő felhasználók számára ajánlott. A gyorsabb grafikus számítások és a széles sávú fájlmegosztások érdekében a legmodernebb technológiával rendelkezik.



A VAR PC-k jellemzői:

- Kiváló prezentációs és bemutatókészítési lehetőségek. Megfelelő minőségben futtathatók a grafikai (esetleg tervező-), a képfeldolgozó (fotó-), a szövegkezelő, a táblázatkezelő, az adatbázis-kezelő, a prezentációs és az egyéb irodai (pl. telefax-) programok.
- Távmunkavégzés. Adott a kapcsolatteremtési lehetőség a különböző hálózatokhoz, mobilkészülékekhez.
- Archiválási lehetőség CD-író segítségével, szórakozás. Lehetséges a hálózati játék, a zenehallgatás, a digitizált képek, animációk, filmek (DVD-k) megtekintése, valamint egyéb multimédiás szolgáltatások igénybevétele.
- Internethasználat. (Például webböngészés, levelezés, azonnali üzenetküldés stb.)
- Internetes alkalmazások fejlesztésének lehetősége.

10 éves a VAR

VAR Kft.

1149 Budapest, Fogarasi út 11/a. ■ Telefon: 222-2827 ■ Fax: 363-1741
Internet: www.var.hu ■ E-mail: var@var.hu

VAR
computer

Pénze biztonságára mindenki figyel! És hálózatának biztonságára?

A megoldás:

IT-biztonságtechnika, vírusvédelem
a **VirusBuster-től!**



Globális IT-biztonságtechnikai és vírusvédelmi megoldások egy kézről,
magyar nyelvű háttértámogatással.

A VirusBuster 2003-ban elnyerte az „Év innovatív üzleti megoldása” díjat.

További információ:
Tel.: (06-1) 382-7000
E-mail: sales@virusbuster.hu

VirusBuster
www.virusbuster.hu

SUN MICROSYSTEMS:

Elkötelezve a Linux iránt

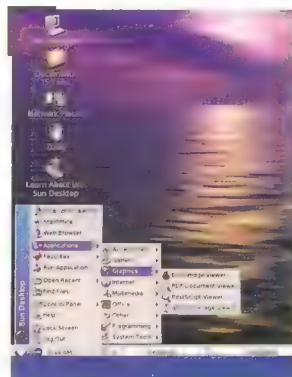
A nyílt forráskódú termékek, így a Linux mellett is köztudottan elkötelezett Sun Microsystems frappáns választ adott a Microsoft Windows operációs rendszer biztonsági rését kihasználó és világszerte károkat okozó MSBlast vírus megjelenésére. A cég bejelentette, hogy a tervekkel ellentétben azonnal elindítja az előzetes regisztrációt arra az átfogó programjára, amely biztonságos és más rendszerekkel is kiválóan együttműködő alternatívát nyújt az elterjedt asztali számítógép-környezetekkel szemben. Az idei LinuxWorld konferencia nyitányként bemutatott Mad Hatter projekttel a Sun a világszerte egyre nagyobb gondokat okozó biztonsági problémákra és az azokkal kapcsolatban felmerülő költségekre ad választ.

A Mad Hatter projekt – amelyet formálisan szeptemberben a Sun-
Network konferencián jelent be a cég – költséghatékony alternatívát ígér a ma legelterjedtebb Windows-környezettel szemben. Az integrált asztali szoftver-környezet nyílt szabványokra épül, és tartalmaz minden fontos alkalmazást. Megtalálható benne a díjnyertes StarOffice irodai szoftvercsomag, amely képes a Microsoft alapú fájlformátumok kezelésére, a Sun Java-technológiájának legújabb verziója, a GNOME grafikus (ablakos rendszerű) alkalmazás, valamint a Sun ONE levelező. Ezenkívül találkozhatunk még naptárral, instant messaging üzenetküldő szoftverekkel, és a környezet összekapcsolható a már meglévő Microsoft Exchange- és Lotus Notes-rendszerekkel.

LINUX: TÖRETLEN FEJLŐDÉSI PÁLYA

A Sun új rendszerének kifejlesztése a nyílt forráskódú operációs rendszerek világméretű fejlődésére épül. A Linux terjedése már a korábbi években felülmúlta a várakozásokat: az elemzők 2002-2003-ra várták, hogy átveszi a második helyet az operációs rendszerek piacán, ám ez már 1999 megtörtént. 1999-ben 25%-kal, 2000-ben 27%-kal növekedett a piac.

Az IDC szerint a Linux a vállalatok támogatásában biztos helyet vívott ki magának világszerte: a piackutató 2001-ben készült felmérése szerint – amelyet 800 észak-amerikai és nyugat-európai cég körében végeztek – a válaszadók 40%-a használ vagy tesztelte a cégénél. Így a Linux mára az egyik leggyakoribb választás a vállalatok körében, elsősorban az alacsony árú és alacsony költség-



gel üzemeltethető, nagy kapacitású rendszerek miatt. Az IDC azt állítja, hogy a linuxos és más nyílt forráskódú szoftverek már széles körben elterjedt megoldást jelentenek – elsősorban azért, mert a szoftver vagy ingyenesen, vagy olcsón, csomagolt terméként ér-

Vállalati szoftverek Linuxra is

A Sun Microsystems bemutatta a Project Orion névre keresztelt új termék és üzleti stratégiáját. A világszínvonalú vállalati szoftverekésztés két évtizedes tapasztalatára építő Project Orion drasztikusan leegyszerűsíti a Sun vállalati infrastruktúra-

szoftvereinek beszerzését és használatát. Az új stratégia részeként a Sun egységesíti a cég szoftvereinek megjelenítését, aminek keretében negyedévente integrált rendszerként adja ki szoftvereit Solarisra, x86-os Solarisra és Linuxra egyaránt.

A célkitűzés az, hogy a cég összes szoftverének ármoddelle, tesztelése és kiadása egységessé váljon, a vásárlók pedig lényegesen kisebb költséggel és egyszerűbben alkalmazhassák akár a teljes előre integrált szoftverrendszert,

akár annak egyes részeit.

A vállalatok IT-szervezetei ezentúl egyszerre és egyszerűen tudják majd a szoftverfrissítéseket elvégezni, és így a szoftverrendszerek életciklusával kapcsolatos költségek megtakaríthatók. Ez nemcsak a költségekre hat kedvezően, hanem javul a rendszerek rendelkezésre állása, üzemideje és kiszámíthatósága is.

hető el. A kutatócég adatai szerint sok fejlődő országban az eladott új ügyfél-kiszolgáló rendszerek többségét Linux-platformon értékesítik. Ez az adat még nagyobb jelentőséggel bír, ha figyelembe vesszük az IDC egy másik előrejelzését, miszerint 2010-re Kína a világ legnagyobb IT-piaci lesz. A terjedés főbb okaira egy angliai tanulmány világít rá. A kutatással is foglalkozó Netproject vállalat felmérése szerint (www.netproject.com/opensource.html) az asztali Linux-rendszerek összköltsége 35 százalékkal alacsonyabb, mint a Microsoft Windows

közösségen belüli tapasztalatcsere érdekében." A kormányzati szervezetek szűk költségvetéssel dolgoznak, ezért a szoftverek árának növekedése miatt egyre inkább érdekeltté válnak a költséghatékony lehetőségek megtalálásában. Ennek köszönhetően Európa-szerte napról napra nagyobb figyelem fordul a nyílt forrású kódú szoftverek (Open Source Software – OSS) felé, amelyek terjedését az Európai Bizottság is ösztönzi.

Az EU támogatásával számos kutatás folyik annak felmérésére, hogy milyen technikai lehetőségek találhatók a nyílt

sában jelent meg, amely a FLOSS (Free/Libre and OSS) projektről készült. A felmérés megállapításainak egyike az volt, hogy a kormányzati szervezetek a következő négy okból érdemes megfontolniuk a nyílt forráskódú szoftverek irányleveinek alkalmazását: a függőség és a költségek csökkentése, illetve a biztonság és az átláthatóság növelése miatt.

A WEB JOBBIK FELE

Világszerte számos webhelyet és levelezőrendszert működtető szerveren fut

X86-os Linux-szerverek

Az IT-költségvetések csökkenése minden eddiginél népszerűbbé és elterjedtebbé teszi a kedvező árú szervereket. Az alacsony költségű gépek mindenfajta vállalkozásban, többféle munkaterületen megtalálhatók: munkacsoportokat erősítenek, vagy spe-

ciális, dedikált alkalmazásokat (pl. adatbázisokat és tűzfalakat) működtetnek.

A Sun az új Sun Fire V60x és Sun Fire V65x szerverek révén az x86-os kiszolgálók piacára is kiterjeszti jelenlétét. A Solaris operációs rendszer és a standard Linux-rendszerek

futtatására egyaránt alkalmas Sun Fire V60x és V65x szerverek egyszerű befektetésvédelem mellett biztosítják az áhított rugalmasságot.

A szerverek lényege, hogy nem kell kompromisszumot kötni az ár és a teljesítmény tekintetében. Mivel kétprocesszoros működésre képes kiszolgálókról van szó, két gyors Intel Xeon chip teljesít-

ménye hasznosítható. Számos cégnél találhatók gazdag Linux-tapasztalatokkal rendelkező munkatársak, akiknek a tudása és szakértelme most kiaknázhatóvá válik. Az egyedi Linux-alkalmazások zökkenőmentesen integrálhatók a szerverekbe, amelyeknek a Red Hat Enterprise Linux néhány különleges funkciót (például fűrtözést) is kölcsönöz.

rendszereké. A különbség oka, hogy nem kell licencdíjat fizetni sem a rendszer, sem az irodai szoftverért, nincsenek szükségtelen frissítések, nem kell pénzt költeni antivírusprogramra és az esetleges behatások miatti adatvesztés utáni helyreállításokra.

EU: NYÍLT FORRÁSKÓDOT A KÖZSZFÉRÁBÁI

Az Európai Unióhoz csatlakozó tíz országnak – köztük Magyarországnak – a teljes jogú EU-tagállammá váláshoz vezető átmenet során igazodnia kell az unió eEurópa Akcióterv nevű kezdeményezéséhez, amelynek céljai között szerepel a nyílt forráskódú szoftverek elismertetése is. A terv szerint az Európai Bizottságnak és a tagállamoknak, serkenteniük kell a nyílt forráskódú szoftverek használatát a közzsférában. Mindezen kívül kulcsfontosságú az e-kormányzat legjobb gyakorlatainak elterjedése a

forráskódú szoftverek bevezetésére a közzsférában, beleértve a jogi és a licenclehetőségek tisztázását is. A kutatások főként az Információs Társadalom Technológiák (Information Society Technologies – IST) és az Adminisztrációs Adatszere (Interchange of Data between Administrations – IDA) program keretében folynak.

Az IDA által 2002 júliusában készített jelentés javasolja, hogy az EU közigazgatási intézményei számára készített szoftverek nyílt forráskódú licencre épüljenek, valamint hogy egy központi szervezetet hozzanak létre, amelynek számára a közintézmények „felajánlhatnák” szoftvereiket újrahasznosítás céljából. A tanulmány javasolja továbbá egy szoftvertár kialakítását a minőségi garanciák, illetve a közös fejlesztéssel járó felelősségi problémák rendezése érdekében.

A második nagy EU-jelentés 2002 júni-

nyílt forráskódú szoftver. Ma Apache webkiszolgálón, a talán legismertebb OSS alapú terméken fut a világ webhelyeinek mintegy 66 százaléka – állítja az internetes szakértő Netcraft.

Ugyanílyan fontos az OSS alapú komponensek fejlesztése az informatikai rendszerek minden szintjén, az adatbázisoktól egészen az asztali programokig. A legszélesebb körben ismert szoftvereszköz a StarOffice nevű, webes alapú üzleti/irodai termékcsomag, amelyet 1999 óta fejleszt a Sun. A termék a Microsoft Office alternatívája, ám olcsóbb, és több operációs rendszeren – Solarison, Windowson, valamint Linuxon – is fut. A Sun a StarOffice forráskódját nyilvánosan elérhetővé tette, és szorosan együttműködik az OpenOffice.org nevű szervezettel, a Sun által szponzorált, nyílt forráskódú fejlesztői közösséggel. }

A NOVELL LINUX-STRATÉGIÁJA

Fejlesztés és felvásárlás

A Novell stratégiájában egyre nagyobb hangsúlyt kap a Linux. A Novell Magyarország júliusban jelentette be, hogy a cég ügyfelei a jövőben a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes skáláját futtathatják Linux-rendszereken – beleértve a jövőbeli NetWare 7 teljes szolgáltatáskészletét is. A vállalati Linux-rendszerek bevezetését lehetővé tevő asztali és szervermegoldások vezető szállítója, a Ximian augusztusi felvásárlása logikus tovább lépés ezen a vonalon.

{ A Novell augusztus közepén bejelentette, hogy felvásárolta a magánkézben lévő, Massachusetts államban, Bostonban működő Ximian céget, a vállalati Linux-rendszerek bevezetését lehetővé tevő asztali és szervermegoldások vezető szállítóját. A Ximian felvásárlásával a Novell tovább növeli képességeit a Linux-megoldások támogatásának terén, mivel kínálata az elérhető legjobb linuxos asztali, felületesi és csoportmunka-technológiákkal bővül. Mindemellett a Novell

mostantól a nyílt forráskódot támogatók közösségének több vezető jövőképkalkotóját üdvözölheti csapatában, és a Linux-fejlesztők erős bázisát tudhatja magáénak. A Ximian felvásárlása teljes mértékben készpénz alapú tranzakció volt, és várhatóan nem lesz anyagi hatása a Novell ez évi pénzügyi jelentésére.

A Novell a Ximian által két kulcsfontosságú kezdeményezést szerez meg, és

foltyat tovább a Linux-piacon, amelyek tovább erősítik a Novell elkötelezettségét a nyílt forráskódú projektek iránt: a GNOME egy teljes értékű linuxos asztali rendszer kialakítását, a MONO projekt pedig a Microsoft .NET használatával kifejlesztett alkalmazások Linux-, Unix-, Windows- és más platformokon történő futtatásának lehetővé tételét tűzte ki célul. A Novell hálózati és infrastruktúraszolgáltatásainak, valamint a Ximian

Ximian

A Ximian, a Linux-piac vezető vállalata 1999-ben alakult. Világszerte több mint egymillió felhasználó alkalmazza asztali és felületesi termékeit, amelyek a Linux-rendszerek teljes birtoklási költségének csökkentését célozzák meg nagyvállalati környezetben. A Ximian Red Carpet a vezető Linux-disztribúciók szoftverfrissítésének területén gyakorlatilag szabványnak tekinthető. A Red Carpet Enterprise szoftver a nagyvállalati ügyfelek számára a Linux-szerverek és -munkaállomások központosított

szoftverfelületesét teszi lehetővé. A jövőben a Red Carpet Enterprise beépül a Novell ZENworks termékvonalba, s ezáltal hasznosítja a Novell címtárszolgáltatásait és irányelv-felületesi funkcióit.

„Ezzel a felvásárlással tovább folytathatjuk közös célunk megvalósítását, a Linux-rendszerek vállalati bevezetését gátló korlátok csökkentését. Ez az összeállítás pontosan megfelel a cél megvalósításához, és a Novell az első számú Linux-megoldásszállító céggé teszi” – mondta *Nat Friedman*, a Ximian társalapítója és alelnöke, jelenleg a Novell Ximian Services üzleti egység kutatásért és fejlesztésért felelős alelnöke.

A Ximian vezető szerepet tölt be a tágabb nyílt forráskódú közösségben, és számos kulcsfontosságú nyílt forráskódú projekt működését segíti. A Ximian két alapítója, *Miguel de Icaza* és *Nat Friedman*, aki segítette a GNOME és a MONO projekt létrehozását, tovább folytatja azok vezetését a Novell keretein belül is.

A GNOME projekt (www.gnome.org) Miguel de Icaza kezdeményezésére indult el 1997-ben, és fejlesztők százainak részvételével folyik világszerte. Célja egy olyan, teljes körű szolgáltatásokat nyújtó nyílt forráskódú asztali rendszer létrehozása, amely fejlesztőeszközök, fájlfel-

kezelő, asztalkelvező és sugó-rendszerek, valamint különböző alkalmazásokat – táblázatkezelőket, szövegszerkesztőket, webböngészőket, képszerkesztőket és zenelejátszókat – tartalmaz. A GNOME alapítvány kuratóriumában a Ximian alapítói és más alkalmazottai mellett képviselteti magát az IBM, a HP, a Sun és a Red Hat is.

A MONO projekt (www.go-mono.com) a Ximian által vezetett nyílt forráskódú kezdeményezés, amely a fejlesztőket többplatformos eszközökkel látja el a Microsoft .NET-alkalmazások Linux-, Unix- és más támogatott platformokon történő futtatásához.

Linux-megoldásainak kombinációja új, vonzó értéket képvisel azon ügyfelek számára, akik szeretnék kihasználni a nyílt forráskódú technológiákban rejlő erőt.

„A Linux a leggyorsabban növekvő platform a piacon, mert segítségével az ügyfelek hatékonyan válaszolhatnak az informatikai kihívásokra a költségeket és a teljesítményt illetően egyaránt” – jelentette ki *Jack Messman*, a Novell elnök-vezérigazgatója. „Az ügyfeleknek azonban még mindig szembe kell nézniük két üzleti problémával: a Linux-rendszerek költséghatékony felügyeletével és karbantartásával, valamint a Linux-munkaállomások olcsó bevezetésével és támogatásával a szervezeten belül. A Novell mostantól piacvezető megoldást kínál mindkét problémára. Legalább ilyen fontos az a tény, hogy a Ximian a Novell számára páratlan Linux-szakértelmet biztosít, ezáltal a Novell nemcsak több értéket nyújthat ügyfeleinek, hanem szorosabb együttműködéssel konstruktívabban használhatja ki a nyílt forráskódú kezdeményezések lehetőségeit.”

„A Novell és a Ximian együttese hatalmas előnyöket biztosít az ügyfeleknek” – mondta *David Patrick*, a Ximian elnök-vezérigazgatója, a jövőbeli Novell Ximian Services üzleti egység ügyvezetője. „Attól rést jelentő felügyeleti és asztali termékeink kiváloán egészítik ki a linuxos Novell-alkalmazásokat és a Novell Nterprise Linux Services szolgáltatásokat. A világméretű Novell-hálózat, a partnerkapcsolat az iparág vezetőivel és a bevált ügy-

féltámogatás hatalmas előnyt jelent az ügyfeleknek. A Novell nagyvállalatként ideális választás számunkra ahhoz, hogy a Linux-piac növekedését serkentsük.”



LINUXOS ÖSVÉNYEKEN

A mostani felvásárlás beleillik a Novell általános stratégiájába, amelyben nagyobb hangsúlyt kap a Linux. A Novell Magyarország júliusban jelentette be, hogy a cég ügyfelei a jövőben a Novell hálózati szolgáltatásainak teljes skáláját felhasználhatják Linux-rendszeren – beleértve a jövőbeli NetWare 7 teljes szolgáltatáskészletét is. A Novell ennek a stratégiának legújabb mérföldköveként jelentette be a Novell Nterprise Linux Servicest, amely ügyfelei számára fájlkezelést, nyomtatást, üzenetkezelést, felügyeleti és címtárszolgáltatásokat nyújt egy olyan integrált csomagban, amely a SuSE Linux Enterprise Server és a Red Hat Enterprise Linux

disztribúciót támogatja. A még 2003-ban megjelenő termék átfogó Novell-terméktámogatást, képzést és tanácsadást kínál a Linux-rendszerekhez. Mindezek mellett a cég megállapodott vezető hardvercégekkel – az IBM-mel, a Dell-lel és a HP-vel –, hogy a Novell Linux-megoldásait ajánlják ügyfeleiknek, és együttműködnek a Novell-lel a teljes képzés és termék-támogatás kialakításában.

A Novell Nterprise Linux Services első verziója sok Novell hálózati szolgáltatás egyetlen üzleti megoldásba integrálását jelenti. E szolgáltatások közé tartoznak a Novell eDirectory és DirXML alapú személyazonosság-kezelési, a Novell iFolder alapú fájlkezelési, az iPrint alapú nyomtatási, a NetMail alapú üzenetkezelési, a ZENworks for Servers alapú felügyeleti és a végfelhasználóknak az exteND Director Standard Edition alapú virtuálisiroda-szolgáltatások. Emellett a Novell iManager böngésző alapú, egyponos adminisztrációt biztosít az Nterprise Linux Services elemeihez.

A Novell Linux-gépekre készült GroupWise-kliense szintén ebben az évben elérhető lesz, és az ügyfelek számára további választást biztosít ahhoz, hogy kihasználják az iparág legkedveltebb és legbiztonságosabb üzenetkezelőjének lehetőségeit.

Mindez mutatja a Novell Linux iránti elkötelezettségét, és jelzi, hogy a közeljövőben a nyílt forráskódú rendszerek térhódítása folytatódni fog.



A NetWare tovább fejlődik

A Novell Linux-stratégiáját megismerve több felhasználó aggodalmát fejezte ki a Novell NetWare iránti elkötelezettségével kapcsolatban.

Jack Messman, a Novell elnök-vezérigazgatója közleményben tette egyértelművé, hogy vállalata egyáltalán

nem tervezi a NetWare fejlesztésének leállítását, csak kiegészíti a Linuxszal. „A Novell a felhasználók igényeit figyeli, és a felhasználók válaszára lehetőséget akarunk.

Ahogy már áprilisban, most pedig a LinuxWorld konferencián is bejelentettük,

a jövőben elérhetővé tesszük a Novell szolgáltatásait NetWare- és Linux-kernelen egyaránt. A Novellnek hatalmas NetWare-felhasználói tábor van, és folyamatosan támogatni fogja ezeket a felhasználókat, ahogy mindig is tette. A NetWare 6.5, a Net-

Ware legújabb változata számtalan új funkciójával éppen az elmúlt hetekben vált elérhetővé a felhasználók számára. Bejelentettük továbbá azt is, hogy már fejlesztés alatt áll a NetWare 7, amely mind NetWare-, mind Linux-kernelen futni fog. Meggyőződésünk, hogy ez semmiképpen sem lehet a csökkenő elkötelezettség jele.”

DiGImP:

digitális impresszionizmus

Azért kezdtem el fotózni, mert sohasem volt tehetségem a rajzoláshoz. Azóta majdnem tökéletes fényképek százait halmoztam fel íróasztalom fiókjában, amelyek számomra egyetlen képkockába sűrítették a megélt pillanatok, a tájak vagy az épületek szépségét. Sokszor irigykedve néztem a turistákat ostromló fiatal művészek gyors kézmozdulatait, ahogy papírra vetették egy múlt pillanatot, vagy emlékké varázsoltak egy szürke hétköznapot. Ma azonban már biztosan tudom, hogy a legszebb festmény – az én festményem – ott lapul fényképezőgépem mélyén, és alig várom, hogy hazaérve Monet, Degas, Renoir vagy más kedves festőm stílusában megjelenítsem. Más szóval, hogy belevessem magam a DiGImP világába.

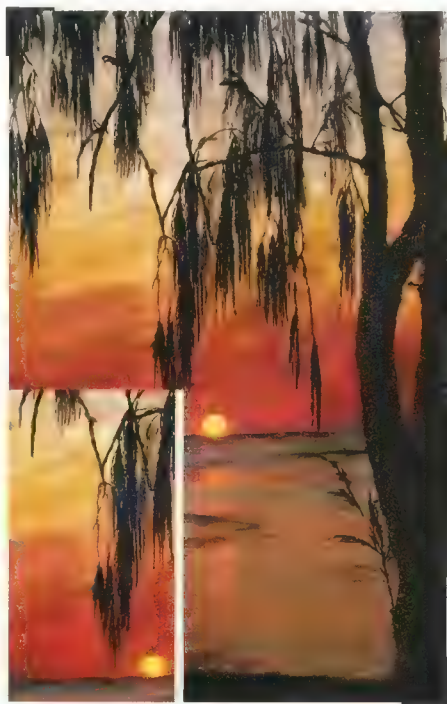
Takács Barnabás

Játék a fénnel

A fény játéka a természet örök szépségének forrása. Tudósok és művészek egyaránt nem tudnak betelni a varázsaival. Einstein relativitáselméletében például kiemelt szerepet kap a fény, pontosabban az a tény, hogy sebessége állandó. Erre épül a XX. század talán leghíresebb fizikai egyenlete, az $E=mc^2$. A művészetben, legyen szó festményről vagy fotóról, egy kép témájának és kompozíciójának meghatározó eleme a világítás jellege, hangulata, az árnyékok finomsága. Az impresszionizmus festészeti stílusa a konkrét vizuális megjelenéstől elvonatoztatva a természet szépségét a fény és a világ kölcsönhatásának játékaival szemlélteti. Az így alkotott képek légies könnyedsége, elegáns, ám mégis meleg stílusa képezi a digitális impresszionizmus lényegét. A DiGImP ugyanis nem más, mint játék a fénnel, játék, amit a számítógépek tesznek mindenki számára elérhetővé.

Digitális képalkotás

Sokan azt hiszik, hogy digitális képeket csak az új és gyakran drága digitális fényképezőgépekkel lehet készíteni, amelyek a hagyományos film helyett közvetlenül a memóriakártyán vagy akár egy CD-n tárolják a képi információt. Ez a valóságban nincs így. Jó minőségű digitális képhez legolcsóbban még ma is egy szkennel segítségével juthatunk hozzá. A digitalizálás a fotó minden apró részletét úgynevezett pixelek vagy pontok formájában tárolja. A kép annál jobb minőségű, minél több pont helyezkedik el egy egységnyi felületen. A szkennerek esetében ennek mértékegysége a dpi. Minél nagyobb az értéke, annál jobb lesz a minőség. A digitális kameráknál is létezik egy hasonló adat, de ott ezzel a pixelek számát adják meg, ami gyakran megtévesztő. Például egy 600 dpi-s szkennel a legtöbb felhasználó számára több mint elég. Az összes jó minőségben nyomtatott magazinnak, annak is, amelyet az



olvasó most a kezében tart, mindössze 300 dpi a felbontása. Egy 3 vagy 4 megapixeles digitális kamera azonban a szokásos 10x15 centiméteresnél nagyobb képek vagy képrészletek kinagyítására már nem használható. Ennek oka, hogy a digitális fotó felbontása (pixeleinek száma) egyben azt is meghatározza, hogy kinyomtatáskor mekkora lehet a valós fizikai méret. Ezt sajnos a boltokban kevésbé hangsúlyozzák, ezért

egy utazásról hazatérve sokszor későn derül ki, hogy a nyomtatott képek messze nem olyan minőségűek, mint amilyenek korábban láttuk őket.

Mégis miért olyan fontos és népszerű napjainkban a digitális fényképezés? Nem azért, mert olcsóbb, nem azért, mert divatos, nem is azért, mert kényelmesebb, hanem azért, mert olyan új lehetőségeket tartogat, amelyeket a hagyományos technikákkal nem, vagy csak igen nehezen lehetne megvalósítani. Teljesen megváltoztathatjuk például egy kép hangulatát, kivethetünk vagy tetszés szerint átalakíthatunk részleteket, más képekről új elemeket illeszthetünk be, vagy speciális hatások egész sorát alkalmazhatjuk, hogy az eredeti kép fotóból DiGIMP-festményé alakuljon át.

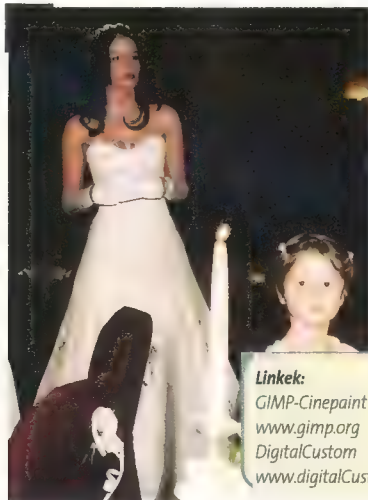
Speciális effektusok

Ha elmegyünk a moziba, természetesnek vesszük, hogy nem a valóságot, hanem annak megszépített, izgalmasabbá tett változatát látjuk. Egy film elkészítésekor speciális effektusokat használnak, amelyek a kamerák által rögzített képet csak kiindulási alapként, referenciaként használják. A valóságban a gyártási folyamat során a film szinte minden képkockájának minden pixelét digitálisan átalakítják, módosítják. Hasonlóan a reklámplakátokon vagy a magazinokban közölt képek sem az eredeti fotót mutatják, hanem annak megszépített, erősen „feljavított” változatát. Pontosan ez az a lehetőség, amelyet a digitális kamera a kezünkbe ad. Minden képünkben ott rejlik a művészi hatás, később minden pillanat átalakítható és megmenthető. Elég ugyanis a legfontosabb elemre, a táj vagy egy esemény varázására koncentrálnunk. A kompozíciót, a hangulatot és a fényhatásokat, ha nem sikerültük tökéletesen, a számítógép segítségével otthon is korrigálhatjuk.

Utazás, szerelem, esküvő

Mire jó tehát a DiGIMP? Sokak szerint egy új művészeti ág, mások szerint csak egy divat, amely Amerikából indult, és hazánkban is kezd elterjedni. Szerintem arra jó, hogy életünk legszebb pillanatait fényképeinken is még szebbé varázsoljuk. Amióta használom, és fotómat rendszeresen festményekké alakítom, családom és ismerőseim sokszor nem hiszik el, hogy titokban nincs egy festőbarátom, akitől a képeket drága pénzért veszem. Valójában azonban nem csinálom mást, mint feltöltöm az internetre digitális vagy hagyományosan elkészített, már beszkenelt fényképeimet, és akár három nap múlva felkasztom őket a falra.

A legjobb az egészben, hogy a DiGIMP-hez nem kell művészi képességekkel rendelkezni, sem speciális számítógéppel. Elég egy szkennert a papírképekhez, vagy maguk a digitális képfájlok, Internetelérés, és már meg is rendelhetem a szolgáltatást. Az amatőr tájképek, a szép szerelmes délutánok és családi esküvők kedves pillanatai átalakíthatók. Azt hiszem, maradok a fotózásnál. A festést inkább meghagyom azoknak, akiknek nálam sokkal több idejük és tehetségük van. Már nem irigylem őket, a világnak ez az öröme számomra is elérhetővé vált.



Linkek:

GIMP-Cinepaint
www.gimp.org
DigitalCustom
www.digitalCustom.com

Image Edit&Art
www.image-edit.com
Prim Mappa
mappa.prim.hu

(A tárolt képekhez a cikkben leírt szolgáltatások a Prim Mappán keresztül is elérhetők.)

ÖNMAGUKRA TALÁLÓ FÉRFIAK

Nem tudom letenni, annyira olvastatja magát a könyv. És ezúttal nőként – ráadásul feminista nőként – mindezt egy férfikönyv kapcsán elhetem át. Richard Rohr műve egyedülálló a maga nemében, és különösen fontos. Címe: A férfi útja. Érdekessége, hogy írója ferences rendi szerzetes. Internetes szörfözésem során találtam rá egy nem mindennapi honlapon, a Férfi Sátorban (www.ferfisator.hu).

Csapó Ida KIKELET@LEZLISOFT.COM

Elvonulások – csak férfiaknak

Zöldy Pál magartáskutató fia 18 éves lett. Az apa hirtelen úgy érezte, nem tud mit átadni a fiatalembernek. Merthogy nincs apai, férfiúi „trónja”. A felismerés, az élmény olyan sokkoló volt, hogy tettekre sarkallta.

„A Férfi Sátrat [...] 1998-ban hoztuk létre” – olvasható a honlapon (www.ferfisator.hu/tortenetunk.html). „A társaság szellemi atyja Zöldy Pál volt. Az alapító tagok azokból a barátjaiból váltak, akik akkoriban elvonultak vele, először disputákra, hogy megvitassák ezt a helyzetet. Ahol is kiderült, hogy mindez valamennyiüket sújtja.”

Az elvonulásokat különféle témakörökre koncentrálna szervezték meg:

- a csapathoz tartozás,
- a munka,
- a nők (anyánk és feleségünk),
- apánk és apasebeink,
- a virtus.

A csoport hamarosan harmincfős lett, és fiatalabbak is csatlakozni kezdtek hozzájuk. Azután jöttek vidékről is: Kisbértől, Pannonhalmáról, Szegedről. Később felvették a kapcsolatot a német nyelvterületen működő „Mennenarbeit” csoportokkal, 2001-ben pedig már meghívták Richard Rohrt, a probléma nagy amerikai öregjét, aki már több beavatási szertartást is szervezett férfiaknak Új-Mexikóban és Németországban. A Férfi Sátor tagjai úgy érzik, hogy mára olyan „törzssé” váltak, amely képes a fiúk, a fiatalabb férfiak „beavatását” elvégezni.

Honlapjukon elvonulásaikról, azaz a férfiaknak szóló tréningekről, a férfilét jelenségeiről éppúgy szó esik, mint fölvetéseikről, azaz fő témáikról. A férfikönyvek közül bibliájuk Richard Rohr már említett műve – a ferences szerzetes újszerű munkája nagy segítségükre van a Férfi Sátor tevékenységében.

A férfi útja

„A nemek hagyományos szerepének zavara az egész fejlett világban érzékelhető jelenség, és hazánkban is eltűnnek az apák – s nemcsak a csonka családokból” – olvashatjuk Zöldy Pál ajánlóját Richard Rohr A férfi útja című könyvének borítóján.

„Születésünktől kezdve meghatározó életünkben a női nem gondoskodó jelenléte, úgy a családban, mint azon kívül” – folytatja Zöldy. „Az apák – ha egyáltalán vannak – dolgoznak, ügyeket intéznek valahol, vagy ha éppen otthon vannak, akkor is feszültek, fáradtak, nem találják a helyüket, és állandóan hibáztatnak valakit. Ez a nőkre is egyre nagyobb terhet ró. Elfáradnak, mozgalmakat alapítanak, és unják a hisztérikus férfiakat. A gyermekeink pedig átveszik a mintát, és épül a jövő.”

A Férfi Sátor tagjai arra próbálnak rájönni, mi idézte elő ezt a helyzetet s azt, hogy miközben manapság egyre több az erős nő, egyre több a gyenge, puhány férfi. „Egyéni sorsok és válaszok keresik a közös szavakat” – vallja Zöldy Pál. Úgy érzik, ideje, hogy a férfiak – Richard Rohr megfigyeléseinek, gondolatainak segítségével – megtanulják úgy kialakítani, integrálni lényük női oldalát, hogy férfialaluk pozitív értékeit igazán fel tudják fedezni.

Egy nem mindennapi szerzetes

Richard Rohr ferences szerzetes 1943-ban született, az USA-ban, német anyanyelvű család gyermekeként. 1971-ben Cincinnati alapította meg az Új-Jeruzsálem elnevezésű katolikus közösséget, amelynek sokáig vezetője volt. 1987 óta az Új-Mexikó állambeli Albuquerque-ban az Akció és Elmélyülés nevet viselő keresztény centrum mun-

kájában vesz részt. Lelkigyakorlatokat, kurzusokat vezet, előadásokat tart, s gyakran ellátogat Európába is. Könyvei az USA-ban és Németországban egyformán nagy népszerűségnek örvendenek. Magyarul az Ursus Libris Kiadó jelentette meg A férfi útja című munkáját (www.ursuslibris.hu/ferfiut.html).

„Rohr munkásságának egyik súlyponti témája a férfiak családban és társadalomban betöltött szerepének napjainkra vi-

lágszerte kibontakozott válsága, a hiteles férfimagatartás visszaszorulása” – olvashatjuk a kiadó honlapján. „Jelen kötetünk [...] e témában tartott előadás-sorozatát tartalmazza.”

Hogy Richard Rohr nem mindennapi ferences szerzetes, azt az is bizonyítja, hogy *Andreas Eberttel* közösen megjelentette az Enneagramm című könyvet – maga is gyakorlott enneagramm-kurzusvezető. Az Ursus Libris által kiadott munkájuk az eredeti mű második, bővített és átdolgozott kiadása.



Elismerést kapni a férfiaktól

(Interjúrészlet – Zöldy Pál válaszul)

„Úgy látom, hogy a férfinak nagyon nagy szüksége van arra, hogy férfiaktól kapja meg az elismerést, és a nők, hogy nők dicsérjék meg. A férfinak hiányzik a riválisoktól kapott elismerés – hiszen a felesége nem ellenfél. A probléma akkor jelentkezik, amikor a feleségtől akarom megkapni ezt a dicsőretet. Ő nem tudja meg-

adni, mert ő a szövetségese. Igazi értéke annak az elismerésnek van, amelyet egy ellenfelemtől kapok. Ha valaki a feleségét kényszeríti az elismerés kimondására, akkor két lehetőség adódik. Amennyiben megadja azt, egy idő után az anya szerepét játssza, a férfi pedig gyereksorba süllyed vissza. Egy idő után talán el is válnak, mert a férfi azt mondja: nekem nő kell, nem

még egy anya! A feleség is elhagyja a férjét, azt mondván, hogy így egyvel több gyereke van... A másik lehetőség, hogy állandóslul a harc a férj és a feleség között, mert a nő azt mondja: én nem az anyád vagyok, nem adhatom meg neked ezt az elismerést! A férfi meg ezt úgy éli meg, hogy a feleségének soha nincs egy jó szava hozzá. Mindig csak újabb és újabb eredményeket akar belőle ki-

sajtolni. Így az emberek magukra maradnak. Ilyenkor menekülnek például a nevelésbe, s szülő-gyerek szövetségek alakulnak ki. Ezzel szemben én úgy gondolom: a férfiaknak legyen férfiközösségük, ahol férfinyelven megbeszélhetik problémáikat. Ugyanígy a nőknek is szükségük lenne arra, hogy akár kortársaikkal, akár idősebb nőkkal megbeszéljenek bizonyos kérdéseket.”

(Forrás:
magazin.ujember.katolikus.
hu/Archivum/
2002.05/13.html)

Richard Rohr két előadása a következő címenek olvasható magyarul:

www.osb.hu/foapatsag/gimnazium/eloadasok/Rohr/Rohr2.html

www.osb.hu/foapatsag/gimnazium/eloadasok/Rohr/Rohr1.html

Túl a személyesen

1994-ben alapították meg a Magyar Transzperszonális Egyesületet azok, akik megtapasztalták a transzperszonális szemléletű önismereti munka gyógyító, segítő hatását életükben és munkájukban egyaránt. Alakuláskor célul tűzték ki az akkoriban idehaza meglehetősen ismeretlen transzperszonális pszichológia bemutatását, illetve a

transzperszonális szemlélet megismertetését. Egy új értékrendet képviselve az élet örömteli kiteljesedésére törekcsenek pénzközpontúvá és embertelenné váló világunkban – vallják.

Az egyesülethez tartozó, transzperszonális szemlélettel kiképzett pszichológusok, pszichoterapeuták, facilitátorok és tanácsadók sokféle módszerrel tudják

Önsegítő férficsopórt

Ha az interneten tovább böngész az érdeklődő, hétvégi önismereti férficsopórtok szervezéséről találhat információt a Magyar Transzperszonális Egyesület webhelyén is (www.transzperszonalis.hu/dscrptn/ferfi_utja.html).

segíteni az érdeklődőket.

„A transzperszonális latin eredetű szó, jelentése: túl a személyesen” – olvashatjuk honlapjukon (www.transzperszonalis.hu/azegyesulet.html). „A kifejezést évtizedekkel ezelőtt Jung használta először, annak megjelölésére, hogy mindennapi világunkon túli emberi tapasztalatok is gazdagítják életünket. Ide tartoznak kiemelkedő szellemi, spirituális élményeink, meditációs tapasztalataink, a különleges csúcslélmények, az élet sokszor fájdal-

mas, szenvedésteli, mások eksztázissá fokozódó pillanatai. Emberi minőségünk lehetőségét nyújt arra, hogy ezeknek a különleges tapasztalatoknak jelentést és értelmet adjunk, általuk hétköznapi életünket kifényesítsük, és személyiségünk fejlődésével az emberi közösség szolgálataira lehessünk.”

A transzperszonális pszichológiát fémjelzi többek között R. Assagioli, Ken Wilber, C. G. Jung, F. Vaughan és R. Walsh neve.

„Mit jelent a mai világban férfinak lenni, férfiként működni, használni maskulin energiáinkat? Úgy gondoltuk, erre a kérdésre a választ leginkább egymástól, azaz többi férfitársunktól kaphatjuk meg” – olvashatjuk a honlapon.

A transzperszonális egyesület arra hivatkozik, hogy a szakemberek, a szakirodalom szerint a XX. század második felétől jelentősen átalakult a nők és a férfiak társadalmi megítélése, a munkában, családban betöltött helyzete és szerepe. A társadalom ilyen irányú változása a nemeken belüli bizonytalansághoz, az érzelmek teljes zavarához, mindez pedig óhatatlanul sok-sok feszültséghez vezetett. A férfiak és a nők egyaránt válságba kerültek.

„A csoport célja, hogy tudatosítsuk a férfiszerep fontosságát, megismerjük saját lehetőségeinket, megfogalmazzuk a férfiaságban rejlő értékeket, hogy ennek tudatában éljük az életünket, biztonságos támaszt nyújtva környezetünknek, társunknak, gyermekeinknek” – írják a honlapon.

„Célunk, hogy minden szinten megtapasztaljuk azt, milyen férfinak lenni, hogy ezáltal az eddigénél talán tartalmasabb, tudatosabb életet tudjunk élni.” }



LETÖLTENIVALÓK

Szeptemberi ajánló

Általában mindannyian elengedjük fülünk mellett az operációs rendszer biztonsági réseiről és az azokhoz kiadott javításokról szóló híreket. Lássuk be: hetente találkozunk ilyennel, a frissítéseket telepíteni pedig igen macerás dolog, épp ezért nem is igazán foglalkozunk vele. Pedig a lustaság könnyen visszaüthet...

Augusztus utolsó heteiben kezdett terjedni az interneten (elsősorban a Kazaa és a Dc++ fájlcsere-lő hálózatain) az MSBlast! nevű féreg, amely a Windows NT/2000/XP rendszerek – azóta már javított – biztonsági hiányosságát kihasználva okozott károkat. Mivel azonban a javítást a felhasználók többsége nem töltötte le a Microsoft honlapjáról, a féreg szabadon terjedhetett, és aktivizálódhatott a számítógépeken. A féreg nem viccelt: egy kis ablakban arra figyelmeztetett, hogy egy perc múlva leállítja a számítógépet, elkezdett visszaszámlálni, és végre is hajtotta, amit ígért. A gépek megfertőzésén kívül a vírus üzenetet is hordozott, amelynek címzettje Bill Gates: „Billy Gates, miért csinálod ezt? Ne a pénzt hajszolod, inkább javítsd ki a szoftvereidet!”

A Letöltés.com „Biztonság” kategóriájában található száznál is több segédprogram segíti az ilyen károk kivédését. Kiemeendő újdonság a ZoneAlarm tűzfal ingyenes verziójának új kiadása („Biztonság/Tűzfal” kategória). Ez egy valóban könnyen telepíthető és használható windowsos tűzfal. Figyeli az internetről érkező kéréseket és a kifelé küldött üzeneteket. Támadási naplót (logot) is készít, az elcsúszott támadókról pedig további információkat gyűjt a weben. Otthoni használatra ingyenes.

Kifejezetten az MSBlast! féreghez is találhatunk irtóprogramot, amelyet a Symantec cég adott ki. Megtalálható a Letöltés.com „Biztonság” kategóriájában. Átfésüli merevlemezünket a féreg fájllal után kutatva, és ha megtalálja, törli is azokat.



Nyári toplista

A forró nyár nem hozott különösebb meglepetést a Letöltés.com felhasználóinak választásait illetően. A múlt hónapban is az a Total Com-

mander volt a legnépszerűbb, amely már közel egy éve vezeti a Letöltés.com abszolút toplistáját. Eddig közel 180 ezren töltötték le az

oldalról. A népszerű Get-Right letöltésszevelelő új a listán, és meglepően jó eredményt ért el a BSPlayer nevű videolejátszó is.

1. Total Commander 5.51
2. FlashGet 1.40

3. DivX Bundle 5.05
4. WinRAR (magyar) 3.20
5. Norton Antivirus DAT
6. Winamp 3.0
7. BSPlayer o86 v499
8. KaZaa Media Desktop 2.1.1
9. Getright 5.02
10. WinZIP 8.1 SR-1

MODERN LEGENDÁK

Két legendássá vált akciófilm is újabb fejezetéhez érkezik a késő nyári, kora őszi moziidényben. Először a semmit sem öregedő Arnie ölti újra magára a Terminátor fekete bőrdzsekijét, majd a világszép Angelina Jolie vedlik át ismét a számítógépes játékból a filmvászonra avasult kalandornővé, Lara Crofttá.

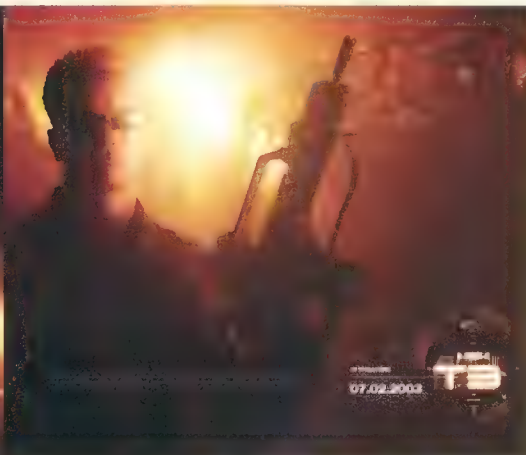
CSIKI JUDIT

{ Egy évtized telt el azóta, hogy John Connort megpróbálta likvidálni a jövőből érkező, ölésre tervezett robot. Az ellenállók leendő vezére immár 22 éves, és hitelkártya, mobiltelefon, állás, valamint személyazonosság nélkül, afféle törvényen kívülként tengeti életét. Hollétéről senki sem tud semmi biztosat, így az emberiség elpusztítására törekvő robothálózat, a Skynet sem. Ám a jövőből újabb merénylő érkezik, a T-X, a Skynet legfejlettebb, legintelligensebb gyilkoló robotja – egy csinos, szőke nő bőrében. Connornak ezúttal is egykori első merénylője, a Terminátor siet segítségére, és együtt mellékesen az emberiséget is megmenthetik a végső pusztulástól.

meglepő módon – akciókavalkáddal, soha nem látott vizuális effektekkel, trükkparádéval kápráztatja el a nézőket.

Profi marketing

Óriási költségvetésű superprodukciónról – és persze nagy üzletről – lévén szó, a film készítői és forgalmazói az internetes marketingre is kellő figyelmet fordítottak. Az eredeti, angol nyelvű hivatalos oldal (www.terminator3.com) mellett mindenki nyelvtudása



Arnold Schwarzenegger tehát, ahogy azt szállójegyévé vált mondatában megígérte, a Terminator 3 – A gépek lázadása című filmben visszatér, ezúttal a T-X-et alakító Kristanna Loken oldalán. John Connor megszemélyesítőjét is leváltották, Edward Furlong helyett ezúttal Az örület határán és A hálószobában című filmből ismert Nick Stahl-t láthatjuk a szerepben. James Cameron helyett pedig Jonathan Mostow rendezi a trilógia harmadik részét, amely az alkotók szerint – nem

szerint választhat a hivatalos nemzeti site-ok közül, amelyek között természetesen a magyar is megtalálható (www.terminator3.hu). Aki azt gondolja, hogy a magyar változatra kattintva az eredeti oldal jócskán leegyszerűsített változatát kapja, az téved, hiszen a magyar Terminátor-honlap kínálata megegyezik az eredetivel. Mivel azonban a hírek, fotók, vélemények és hozzászólások áradata érthető módon csak a bemutató idején kerül fel

az oldalra, aki kialakult, több hónapos múlttal rendelkező rajongói közösségre szeretne lelni, annak mégiscsak érdekesebb az eredeti site-on próbálkoznia.

Az oldal címe nem véletlenül utal közvetlenül az akciótrilógia harmadik részére, aki ugyanis az előző két epizódról szeretne visszamenőleg információkat, annak inkább a rajongói honlapokat célszerű felkeresnie. Ehhez a hivatalos site „On the web” menüpontjában található linkgyűjtemény is ad

A Lara Croft: Tomb Raider – Az élet bölcsője című folytatásban a hősnő Kenyától Tanzánián és Cörogországon keresztül a kínai nagy falig keresztbe-kasul utazza a világot a különféle legendák nyomában, hogy ezúttal is megmentsse Földünket a rá leselkedő, elkerülhetetlennek látszó vészről.

A hivatalos honlap (www.tombraidermovie.com) tervezői nem a rövidlátó látogatók kedvére alkottak: a karakterek, ha



támpontokat, sőt innen kiindulva a főszereplők rajongói oldalait is felderíthetjük.

A kiborgtematikához illően technokrata látványterv egyetlen gysere pontját a karakterek bolhányi mérete jelenti. Egyébként ha egyszer felismertük az oldal logikáját (ez mellesleg nem különösebben nehéz feladvány), már semmi sem akadályozhatja meg az ezernyi információmorsza felsejiptetését. Különösen szimpatikus, hogy minden menüpont alatt helyet teremtettek az olvasói megjegyzéseknek – ezenkívül persze a megszokott fórumfunkció is a látogatók rendelkezésére áll. A honlap másik rokonszenves vonása, hogy az alkotók által támogatott művészek munkáin kívül a rajongók alkotásainak ugyancsak helyet ad. A multimédiás és letöltési szekcióban Flash-animációkra, képekre, kulisszatiítkokra, háttérképekre, képernyővédőkre, valamint ikonokra tehetünk szert, és nem maradhat el a T3-netáruház sem, ahol újabb filmes relikviákat gyűjthet be (persze korántsem ingyen) a kellően elszánt Terminátor-rajongó.

Mítoszok nyomában

Az ősz legelején második epizódjához érkezik egy másik mindenre elszánt akcióhős, Lara Croft kalandjainak sora is.

lehet, még kisebbek és még nehezebben olvashatók, mint a Terminátor 3 oldalán. Az egyetlen jól kivethető rész az a méltatásokkal teli pop-up ablak, amelyet az ép ízlésű mozinéző egyébként is könnyedén tudna nélkülözni. A nemzetköziség viszont itt sem szenved csorbát, válogathatunk az egymástól némileg eltérő nemzeti honlapok között. Igaz, jóval kisebb a nyelv választék, mint Terminátoréknál: kétféle angol és spanyol, valamint portugál, német, török, kínai és japán nyelvű oldal áll az olvasók rendelkezésére.

A rövidre fogott szinopsis mellett a mitológiában járhatlanok a történet háttérében álló legendákkal is megismerkedhetnek Pandóra szelencéjétől a kenyai maszájak mítoszain keresztül egészen a kínai agyaghadserg történetéig. Bögés közben ráadásul folyamatos ízelítőt kapunk a film egészen kiváló zenéjéből, tehát már csak ezért is érdemes hosszasan olvasgatni a mitológiát, és beszerezni az ilyenkor szokásos filmes adatokat, letöltéseket, vagy épp részt venni a chaten folyó beszélgetésben. Mivel egy valamirevaló Tomb Raider-honlap a játékot sem nélkülözheti, megpróbálkozhattunk a The Orb elnevezésű erőpróbbával, ahol különféle elrejtett erejüket, működéseket felkutatva kell megfejtenünk a filmben is szereplő gömb rejtélyét.

}

TANULNI, TANULNI, TANULNI...

A technikai háttér, valamint a tartalomipar fejlődésének köszönhetően már számtalan dolgot tanulhatunk elektronikus segídettel, az interneten keresztül. Az EU-s ismeretekről kezdve a gitározáson át a konyhai praktikákig rengeteg minden megismerhető ilyen módon. Elérhetővé vált számos képzés, de emellett segítséget kaphatnak a hagyományos iskolarendszerben tanulók és az oktatók is.

MADARÁSZ KRISZTINA

E-learning, elektronikus tanulás az interneten

{ Az e-learning kifejezés hallatán sokan az oktatásra vagy a távoktatásra gondolnak. Az e-learning azonban tanulás, nem pedig oktatás, ráadásul az internet segítségével széles rétegek számára elérhető. Ahhoz azonban, hogy hatékonyan tudjuk alkalmazni, meg kell ismerni, és el kell fogadni az új tanulási formákat, amelyek egy része egyáltalán nem hasonlít a hagyományos iskolamodellre.

„KLASSZIKUS” TÁVOKTATÁS

A távoktatás nem az internettel kezdődött. Sok-sok éve létezik olyan tanulási forma, ahol az iskola a tananyagot (könyvet, hang- vagy videokazettát) postán elküldi a tanulóknak, vagy a leckéket a televízióban, a rádióban teszi közzé, majd többkevesebb konzultációs lehetőség után a diák valamilyen módon, például az elküldött tesztlapok kitöltésével és visszaküldésével számot ad tudásáról.

A tanulási forma az internet mint közvetítő eszköz megjelenésével alapvetően nem változott, azonban a konzultációs lehetőségek köre lényegesen bővült. A tanárok és a diákok fóru-

[illegible]

a magasabb szintűek azonban már pénzbe kerülnek. Ingyenes vizsgára is van lehetőség, csak azért kell fizetni, ha valaki oklevelet kér.

A leckéket el lehet olvasni a neten, ami kiegészül kérdőívekkel, tesztekkel, beküldendő feladatokkal és konzultációs lehetőséggel e-mailben vagy a megadott fórumokon.

Ezek a tanfolyamok a tantermi oktatásokat váltják ki. Az alacsony ár, a rugalmas időbeosztás és az otthoni tanulás lehetősége miatt több embernek nyílik lehetősége az igénybe vételükre.

Maga a tananyag lényegesen nem különbözik a hagyományos oktatásban használt anyagoktól, jellemzően szöveget tartalmaz, jobb esetben képekkel, ábrákkal kiegészítve. Alapvető probléma ennél a tanulási formánál, hogy a képernyőn kényelmetlen sokat olvasni. Ez arra serkenti a tanulót, hogy az olykor több száz oldalas szöveget kinyomtassa, ami azonban sokkal drágább, mintha ugyanazt megrendelné könyvben, valamint a felesleges papírfelhasználás miatt környezet-szennyező is.

AZ INTERNET LEHETŐSÉGEIT KIHASZNÁLÓ TÁVOKTATÁS

Szép számmal léteznek azonban olyan távoktatási formák, amelyek már kihasználják az internet és a multimédiás számítógépek által nyújtott lehetőségeket.

Például a www.riffn-teractive.com oldalain népszerű dalokat tanulhatunk meg eljátszani gitáron. (Ezzel kapcsolatban lásd még következő cikkünket – a szerk.) Minden héten van egy ingyenes óra, amikor a tanár egyszerre több tanulóval foglal



kozik. Lehet kérni egyszemélyes oktatást is, persze pénzért, ahol a tanár figyeli, hogyan játszik a tanuló. Egy ablakban látszik a kotta, a gitár nyaka, hogy mit kell lefogni, a tanár, ahogy játszik, és halljuk a zenét is. Multimédiás elemek, mozgó rajzok, hang és videó, online konzultációs lehetőség hangban és képen segíti a tanulást. Amennyire lehetséges, a technika segítségével ez a tanulási lehetőség közelíti a valós élethez. Tulajdonképpen egy virtuális oktatóterem jön létre.

Az ilyen tanulási formánál szintén a tanár határozza meg az ismeretszerzés irányát és menetét, bár sokkal rugalmasabban, a tanuló igényeit figyelembe véve.

Amikor szóba kerül az e-learning, az előző két példában be-

nülő tanuló, hanem a tudást olyan helyen szerezhethetjük meg, ahol az összegyűlik, vagy valakik összegyűjtik.

ELEKTRONIKUS TANULÁS

Ez a forma már nem oktatás, hanem tanulás, nincs oktató, mindenki tanuló. Aki szeretne valamit elsajátítani, az csatlakozhat egy olyan csoporthoz, ahol mindenki hasonló céllal van jelen. Erre példa a Konyha elnevezésű levelezőcsoport: www.konyha.lx.hu.

Időpont	Utolsó bejegyzés	Dátum	Utolsó bejegyzés	Dátum
2003.09.01	2003.09.01	2003.09.01	2003.09.01	2003.09.01
2003.09.02	2003.09.02	2003.09.02	2003.09.02	2003.09.02
2003.09.03	2003.09.03	2003.09.03	2003.09.03	2003.09.03
2003.09.04	2003.09.04	2003.09.04	2003.09.04	2003.09.04
2003.09.05	2003.09.05	2003.09.05	2003.09.05	2003.09.05
2003.09.06	2003.09.06	2003.09.06	2003.09.06	2003.09.06
2003.09.07	2003.09.07	2003.09.07	2003.09.07	2003.09.07
2003.09.08	2003.09.08	2003.09.08	2003.09.08	2003.09.08
2003.09.09	2003.09.09	2003.09.09	2003.09.09	2003.09.09
2003.09.10	2003.09.10	2003.09.10	2003.09.10	2003.09.10
2003.09.11	2003.09.11	2003.09.11	2003.09.11	2003.09.11
2003.09.12	2003.09.12	2003.09.12	2003.09.12	2003.09.12
2003.09.13	2003.09.13	2003.09.13	2003.09.13	2003.09.13
2003.09.14	2003.09.14	2003.09.14	2003.09.14	2003.09.14
2003.09.15	2003.09.15	2003.09.15	2003.09.15	2003.09.15
2003.09.16	2003.09.16	2003.09.16	2003.09.16	2003.09.16
2003.09.17	2003.09.17	2003.09.17	2003.09.17	2003.09.17
2003.09.18	2003.09.18	2003.09.18	2003.09.18	2003.09.18
2003.09.19	2003.09.19	2003.09.19	2003.09.19	2003.09.19
2003.09.20	2003.09.20	2003.09.20	2003.09.20	2003.09.20
2003.09.21	2003.09.21	2003.09.21	2003.09.21	2003.09.21
2003.09.22	2003.09.22	2003.09.22	2003.09.22	2003.09.22
2003.09.23	2003.09.23	2003.09.23	2003.09.23	2003.09.23
2003.09.24	2003.09.24	2003.09.24	2003.09.24	2003.09.24
2003.09.25	2003.09.25	2003.09.25	2003.09.25	2003.09.25
2003.09.26	2003.09.26	2003.09.26	2003.09.26	2003.09.26
2003.09.27	2003.09.27	2003.09.27	2003.09.27	2003.09.27
2003.09.28	2003.09.28	2003.09.28	2003.09.28	2003.09.28
2003.09.29	2003.09.29	2003.09.29	2003.09.29	2003.09.29
2003.09.30	2003.09.30	2003.09.30	2003.09.30	2003.09.30

Itt ételek készítését tanulhatjuk, beszerzési helyeket, mód-szereket, étrendeket, tapasztalatokat ismerhetünk meg.

Moderált, ingyenes levelezési lista, fórum, ahol a tagok elfogadják a csoport szabályzatát, majd szabadon, szakmai irányítás nélküli beszélgetnek. Akinek kérdése van, felteszi azt, és aki tudja, megadja rá a választ.

A jól működő levelezőcsoportban egyetlen téma iránt érdeklődők tömörülnek, így tudásuk összegyűlik. A kérdésekre, problémákra a közösség közös tudásából, tapasztalatából érkeznek meg a válaszok.

Az ilyen levelezőcsoportok hosszú távú sikeres működéséhez nagyon fontos a szakértő moderálás, aminek célja, hogy a résztvevők a témáról beszélgessenek, és ne másról, mivel az összegyűlt tagságnak ez a közös érdeklődési köre. A csoport népszerűségét és a tanulás hatékonyságát nagyban növeli, ha a tagok között van a témának szakértője, aki az esetlegesen felmerülő bonyolultabb elméleti kérdésre is megadja a választ. Nagyon sokat számít azonban sok ember adott esetben többéves tapasztalata.

Segít az érdeklődőnek az információszerzésben, ha a korábbi levelezés elérhető egy archívumban, ahonnan gyorsan választ lehet kapni a felmerülő kérdésekre, ha az adott témáról korábban már esett szó a csoportban.

Technikailag ezek a levelezőcsoportok fórumokat vagy levelezőlistákat használnak, ritkábban IRC- vagy chatszobákban folyik a megbeszélés.

Információk, tanulóshoz szükséges adatok, írárok

Más a helyzet, ha nem kifejezetten az interneten tanulunk, hanem azt információszerzésre használjuk, például valami-



mutatott eszközök, illetve azoknak valamilyen változata juthat az eszünkbe. Ez a terület még hatalmas fejlődés előtt áll, egyre többen veszik majd igénybe az olcsóbb képzési formákat. Az iskolák és oktatással foglalkozó cégek is egyre több energiát és pénzt fognak arra fordítani, hogy elkészítsék meg-lévő tananyagaik elektronikus változatát, majd azt elérhetővé tegyék az interneten keresztül.

Az elektronikus tanulás azonban ennél is több: előfordulnak olyan formák, ahol nem egy tanár oktat, és egy vagy több ta-

lyen tanulmányhoz, dolgozathoz vagy egyszerűen érdeklődésből. A világhálón fellelhető anyagok folyamatos bővülésével egyre könnyebben találhatunk egy témához speciális információt, adatot, forrásmunkát stb.

ÉVFORDULÓTÁR

Rengeteg hasznos információt lehet találni egy jó évfordulónaptárban.

[illegible]

olvasható itt. Az adatbázisban könnyen kereshetünk.

SZÖVEGGYŰJTEMÉNYEK

A tanulás során gyakran van szükség egy-egy komplett irodalmi műre. Rengeteg időt spórolhatunk meg a virtuális könyvtárak használatával. A szövegek letöltésével nemcsak a könyvek cipelésétől kímélheti meg magát a tanuló, hanem

A www.ezenanapon.hu weblapon minden napra vonatkozóan aktuális évfordulókat, eseményeket találunk. Híres történelmi, irodalmi személyiségek, már nem élő és mai sztárok életrajzai, művei, népszokások, ünnepek eredete

a hosszas lapozgatástól is, mivel a digitalizált szövegekben kereshetünk, így könnyen megtalálható az a rész, amelyre éppen szükségünk van.

Hagyar idesztrikusok összes költeményei

Több elektronikus könyvgyűjtemény is található a www.neumann-haz.hu oldalon, egyebek mellett fellelhetjük magyar klasszikusok és nagy gondolkodók, valamint kortárs írók műveinek teljes szövegét.

A másik legjelentősebb magyar gyűjtemény a Magyar Elektronikus Könyvtár.

A www.mek.iif.hu oldalon az irodalmi alkotásokon túl többek között társadalomtudományi, műszaki és természettudományi írásokat, térképeket, szótárakat, kottákat találhatunk.



Oktatást/tanulást segítő weblapok

Újabb terület, ahol az internet segítséget nyújt. Az oktatást segítő weblapokon közvetlenül nem lehet tanulni, ezeken oktatásról, képzésekről és ehhez kapcsolódó dolgokról szerezhetünk információt.

TANULÓKNAK

A megfelelő iskola, képzés kiválasztása nem könnyű feladat. Ha már tudjuk, hogy mit és hol szeretnénk tanulni, akkor is számos információra lehet szükségünk, például az eredményes felvételihez vagy más vizsgákhoz.

[illegible]

Oktatási portálok

Jellemző tendencia, hogy az interneten előbb-utóbb minden fontosabb témának létrejön a portálja. Nincs ez másképp az oktatás esetében sem: portálok próbálják meg összefogni a témához kapcsolódó összes információt, követni az aktualitásokat, és támpontokat mutatni a tanulóknak, az oktatóknak, illetve a téma iránt érdeklődőknek.

A Magyar Oktatási Tájékoztató oldalán iskolák, képzések és tanfolyamok, valamint az ezekkel kapcsolatos információk találhatók meg rendszerezve. Címe:

www.mot.hu.

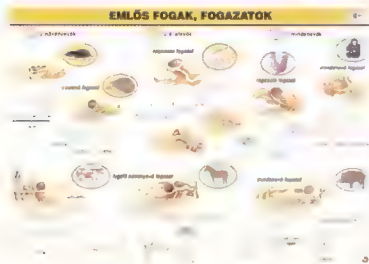
Az Országos Központi Oktatási Intézet weboldala (www.oki.hu) oktatással, közokta-



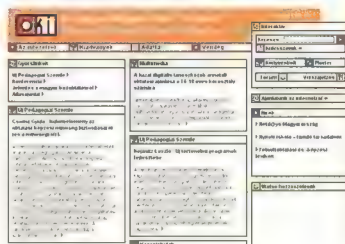
A www.palya.hu lapon keresési lehetőséget nyújtó adatbázis formájában megtalálható a szakmák teljes listája, valamint linkek mutatnak azoknak az iskoláknak a weboldalára, ahol szakképesítést adó oktatás folyik. Megtalálhatók a középiskolák és a felsőoktatási intézmények is, valamint ehhez kapcsolódóan rengeteg információ, például a felvételi példasorok a megoldásokkal évekre visszamenőleg, a felvételi eredményei, a túljelentkezési adatok, pályaválasztási tanácsadó, dolgozatok, nyelviskolák stb.

OKTATÓKNAK

Nemcsak a tanulóknak, hanem a tanároknak is szükségük lehet számtalan dologra a megfelelő színvonalú oktatáshoz.



Ha például szükség van egy modellre, amely a jó kristályrácsát szemlélteti, vagy egy juhkoponyára, akkor irány a www.tanszertar.hu címen található Magyar Elektronikus Tanszerek Adatbázis. Képekkel, ábrákkal, valamint a forgalmazó nevével és címével szolgál a honlap.



tással kapcsolatos információk gyűjtőhelye. Fellelhetők például EU-s dokumentumok magyar nyelven, ezekhez kapcsolódó elemzések, cikkek, nemzetközi kutatások stb.

A lehetőségek számának növekedésével egyre többen választják az újabb tanulási formákat, amelyek segítségével olyan ismeretekre tehetnek szert, amelyekre az internet nélkül nem lenne lehetséges. Úgy tűnik, az emberek hamarosan a szórakozáson túl életük más területein is egyre inkább igénybe veszik az internet által nyújtott lehetőségeket, és várhatóan az egyik első a tanulás lesz. }



INFORMATIKUSOKBÓL LESZNEK A LEGJOBB ZENÉSZEK

Zenei információk után kutatva olvastam ezt a meglepő kijelentést egy weboldalon. Ha a legjobb jelzõt elhagyjuk a címből, akár magamra is ismerhetek, tehát aki ezt mondta, tudott valamit...

PERJÉS LÁSZLÓ

Vajon mi vehet rá egy alapvetően műszaki orientációval megáldott informatikust, hogy zenével kezdjen el foglalkozni? Két oka lehet: vagy nagyon szereti, amit csinál, és a zeneszerkesztő szoftvereket kiismerve MIDI-zenét kezd gyártani, vagy épp ellenkezőleg, unja, amivel foglalkozik, vesz egy hangszer, és eljár vele a zenetanárhoz.

Az első esetben az embert nem érheti csalódás. Szoftverrel zenét szerezni olyan, mint fürdőkádban búvárkodni. Lehet, de minek... A második esetben viszont abba az illúzióba ringathatja magát a kreatív elfoglaltságra vágyó technokrata, hogy életének lesz egy olyan területe, amelyben nem kell (esetleg nem is lehet) komputert és internetet használni. Mindez persze csupán addig a pillanatig tűnik igaznak, amíg a felelőtlen és naiv informatikus be nem gépel néhány, zenéléssel, zenetanulással, zenészekkel vagy hangszerrel kapcsolatos kulcszót az egyik internetes keresőbe.

Hangoljunk ingyen!

Vegyük a példa kedvéért a gitározást. A gitár ideális hangszer. Könnyű cipelni, sokféle műfajhoz alkalmas, és végre meg lehet növesztetni rövidre vágott, technológiailag szabványos hajunkat, hogy a hamarosan bekövetkező fellépésekhez legyen fellépőruhánk... Előtte azonban fel kell hangolni a hangszer. Abszolút hallás hiányában ehhez hangológéppel szükséges, amely minimum 4-5 ezer forintba kerül. Hacsak a költsékezés előtt nem gépeljük be a Google-ba, hogy „guitar tuner”. Találhatunk szép számmal MP3-, Real-Audio- és Java-hangológépeket, amelyeket böngészőn keresztül lehet működtetni. Hátrányuk, hogy csak bizonyos hangolási módokhoz nyújtanak segítséget, és hallás is szükséges. A gitárt pedig sokféleképpen lehet hangolni. Ettől függetlenül hasznosak ezek az oldalak, mert tanácsokkal,

képekkel, leckékkel segítik a bizonytalankodókat: www.personal.psu.edu/users/f/p/fpm108/glw/lessons/lesson2.htm, www.musicnet.com.au/fun/guitar_tuner.asp, www.dreadscott.com/Guitar.html.

A legjobb megoldást a Windows alatt futó AP Guitar Tuner kínálja: nem kell hozzá internet, és sokféle hangolási módot ismer. Ebben az esetben nem a fülünkre kell hagyatkozni, hanem a gitár jelét a hangkártya bemenetére kell csatlakoztatni (akusztikus gitárét mikrofonon keresztül), a szoftver pedig egy kijelzőn megmutatja, mikor jó a hangolás. A program a nagyobb szoftveradatbázisokból letölthető (pl. a Letoltes.com Játék/Oktató kategóriájából, a letoltes.prim.hu/index.prm?pid=2194 webcímről). Érdekes módon a gyártó, az Audio Phonics webhelyéről ez nem lehetséges.

Tanuljuk az alapokat ingyen!

A kezdőknek szánt hangszeres ára eltörpülhet a témában beszerezhető könyvek mellé. Számátalan kottagyűjtemény és oktatófüzet, videofilm és DVD várja a zenészeket a hangszerboltokban. Nézzük, mit találhatunk az interneten egy kis kereséssel!

Első lépésként szomszédaink és családunk legnagyobb öröme kezdünk el skálázni (ha reklamálnak, említsük meg, hogy mi tulajdonképpen dobos szeretnénk, azon nem kell skálázni). A számtalan fajta skála eleve csak egy vaskos füzetben fér el, éppen ezért ideális, ha az interneten keressük meg. A www.guitarseek.com/scales.php3 címen listából választhatjuk ki a hangnemet és a skála jellegét. A gitár szárán kis piros pontok jelzik a lefogandó helyeket. (Pár év alatt át is rághatjuk magunkat az egészen...) Ha a skálával végeztünk, gyakorol-

juk az akkordfogásokat (további öt év). Ezekből még nagyobb a választék. A www.guitarseek.com/chords.php3 címen három listából választhatjuk ki az akkordok fajtáit. Ez az oldal hasonló az előzőhöz, de itt van printelhető nézet is, és MIDI segítségével meghallgathatjuk a kiválasztott akkordot. A www.looknohands.com/chordhouse/guitar/index_db.html címen az előzőnél kicsit fejlettebb megoldást kínálnak, sok-sok listával, MP3-ban lejátszható hangokkal és láncba fűzhető akkordmenetekkel.

Természetesen akkordokat és skálákat tanulhatunk internetkapcsolat nélkül is. A Chordbook 2.1 nagyjából annyit

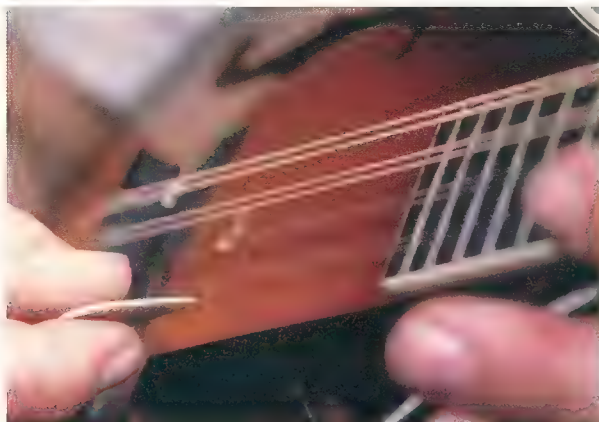
Tanuljunk kottából ingyen!

Természetesen hamar eljut odáig a lelkes zenész, hogy végre szeretné eljátszani kedvenceit. Ez hallás és többéves gyakorlat hiányában elég veszélyes próbálkozás, ezért keresünk kottákat az interneten! A kottákat felvonultató webhelyeken a választék a 10-20 ezres nagyságrendnél kezdődik. A www.guitarseek.com/searchtabform.html oldalon az



nyújt a desktopon, mint egy fejlettebb oldal a böngészőben. A GuitarPower viszont igazi kincs lehet a hobbi-gitáros számára. Akkordok, skálák, arpeggiók, harmas-hangzatok az összes létező fordításban. A GuitarPower óriási előnye, hogy ha ösztönös próbálkozásaink során véletlenül lefogunk valami nekünk tetszőt, és annak pontjait bejelölgetjük a virtuális gitáron, kiírja, hogy valójában mit is találtunk meg.

előadó nevére és a zene címeire rákereshetünk, valamint további kottás (tabulatúrák) oldalakra mutató linkeket találunk. Kifejezetten gitártabulatúrákra szakosodott a www.guitartabs.cc/home.php oldal, amelynek választékát katalógusszerűen és keresőszerűen is felderíthetjük. Ne felejtsük el, hogy a torok is hangszer, és hogy az énekes a zenész legjobb barátja, mert az énekesek majd mindenféleképpen kitalálnak a zenekarban, hogy kedvenceinket ne kelljen



elékelniük. Ezért látogassunk el a www.lyricsfreak.com címre, ahol jelenleg több mint 110 ezer (!) dal szöveges változata várja az érdeklődőket.

Lehet-e vajon az internetes választékot a desktopon használható programkínálattal túlszárnyalni? Úgy tűnik, lehet. Két igen jó szoftvert is találhatunk, az egyik az ingyenes PowerTab (www.power-tab.net), a másik pedig a GuitarPro. Ezeknél nem is maga a program a lényeg – bár nagy előnyük a netes tabulatúrákhoz képest, hogy ezekbe mi magunk is írhatunk saját kottákat –, hanem az az óriási gyűjtemény, amelyet a rajongók töltenek fel az internetre, és amelyhez ingyen lehet hozzájutni. A www.mysongbook.com címen a GuitarPro szoftverhez találunk kottákat rengeteg műfajban. Praktikus szolgáltatás, hogy hangszerként (sávonként) írták meg a kottákat. Így ha ott-hon például a gitársávot akarjuk gyakorolni, azt kikapcsoljuk, míg a többi hangszert a programmal játszunk le. Jelenleg ez a webhely több mint 24 ezer tabulatúrát tesz elérhetővé. Segítségével egy időben jutunk kísérőzenekarhoz és kottához. A bonyolultabb részek megtanulásánál a program lelassítható, úgy, hogy a hangnem közben nem változik.

Járunk zenetanárhoz ingyen!

Felmerülhet az igény, hogy tanárhoz járjunk. Nem olcsó mulatság, ezer-ezeröttszáz forint körüli óradíjra számíthatunk a személyes oktatás alkalmával. Keressünk hát virtuális oktatót a neten! A www.riffinteractive.com/default.htm címen profi zenészek által működtetett, multimédiás zeneoktató weboldal található. Élő leckéket, valamint azok teljes értékű archívumát találjuk itt különböző műfajokban (www.riffinteractive.com/archivelessons.htm). Kiválasztva például egy rockos leckét (www.riffinteractive.com/lyler/archive.asp?dir=07-28-03),

máris elkezdhetünk tanulni. Az oldalon a leckéket mozgó kottákkal, filmekkel és hanganyagokkal illusztrálták. A bal oldali keretben az élő előadás alkalmával rögzített chat látható szöveges formában, linkekkel. Nemcsak a tanulnivaló hallgatható meg, hanem az anyag elsajátítása után jól használható a végtelenített kísérlet is, amelyet zenészek játszottak fel, nem komputerrel készítették, tehát jól szól, MP3-minőségben. Sajnos itt nem lehet lelassítani a tempót.

Ennek az oktatóhelynek van még két hátránya. Az egyik, hogy csak Internet Explorerben működik hibátlanul. A másik, hogy a sok hanganyag és videofilm széles sávú hozzáférést

teszt szükségessé. Ez utóbbira azonban van megoldás, mert egy kis ügyeskedéssel a rendszeres leckék winchesterről vagy CD-ről futtatva is működőképesé tehető.

Tanuljunk a világhírű kollégáktól ingyen!

Ha a gitárleckéket is szeretnénk a desktopra vinni, látogassuk meg a www.winmx.com címet, és töltsük le az ott található szoftvert, amely korunk zeneipari mumusa, azaz egy fájlcserélő. Természetesen ne használjuk zenésztársaink CD-n kiadott anyagainak letöltésére, inkább keressünk rajta gitáros (dobos, billentyűs, basszusgitáros) oktatófilmeket. A fellépések előtt ugyanis van még egy fontos dolga a gitárosnak: meg kell tanulnia néhány olyan pózt, amelyet a tapasztaltabb kollégák már tudnak :-). A „guitar”, a „live” és a „bootleg” kulcsszavakat használva a hazai kereskedelemben ismeretlen (pl. japán nyelvű) gitáros újság CD/DVD-mellékletén megjelenő gitárleckéhez, oktatófilmekhez juthatunk hozzá a legnagyobbaktól. Ezenkívül rajongók által rögzített, ki nem adott filmfelvételeken és külföldi újságmellékletek CD- vagy DVD-mellékleteinek anyagain csodálhatjuk meg zenésztársaink koncertezés közben. Érdemes :-).

Vásároljunk eszközöket fél pénzért!

Nincs minden ingyen a zenélésben sem. Nem lehet virtuális gitárt szerezni a próbák vagy fellépések alkalmára, sem erősítők, sem effektek nem léteznek úgy, mint az eddigiek, szoftveres vagy más letölthető formában. Az igazsághoz hozzátartozik,

zik azonban, hogy vannak szoftveres gitáreffektek, amelyek a hangkártyára dugott gitár hangját megváltoztatják, de ezek az „ódenagyonrosszulszól” kategóriába tartoznak.

Szerencse a szerencsétlenségben, hogy Amerika a szegény és nincstelen zenészek hazája, ezért ott bizonyos eszközök feleannyira kerülnek, mint itthon. Ilyenek például a márkás gitárhangszedők, a multieffektek, a drágább gitárok, a húrok és a pengetők (ez utóbbi kettő nagy mennyiségben). Sajnos ezek az árucikkek Európa más országaiban is viszonylag drágák, bár nem annyira, mint nálunk, az árkülönbség mégis akkora, hogy megéri a tengerentúlról rendelni. A nincstelen zenészek e távoli országában rengeteg az internetes áruház, amely szívesen küldözget bármit a gazdag zenészek országába (vagyis ide, nekünk) kinti áron. Álljon itt néhány példa: egy Digitech RP100 effekt nagyjából 79 dollár + 17 dollár a szállítás, itthon mindez 60 ezer forint. Egy GNX2 profi készülék itthon 220 ezer forint, kint 300-350 dollár + 65 dollár a szállítás. Egy Seymour Duncan hangszedő itthon 25 ezer forint, kint nagyjából 55-60 dollár + 9 dollár a szállítás. Ha a 8% vámot és a 25% áfát is hozzászámoljuk, akkor is jobban járunk a kintől rendeléssel.

Igen jó forrás a hivatalos hangszerboltokon kívül az Ebay.com aukciós áruház német és amerikai kiadása. Nemcsak használt berendezéseket rendelhetünk sokszor jóval a

fél ár alatt, hanem kereskedők elfekvő készleteire is rábukkanhatunk. Ilyen megrendelések alkalmával hitelkártyával fizethetünk, vagy például Budapestre a Deák téri AMEX-irodában forintért vásárolhatunk csekket a megfelelő összegről, és azt postázhatjuk az eladónak, amit ő a lakhelyén gond nélkül be tud váltani készpénzre. Rendelés előtt mindenképpen tisztázzuk az áru szállítási költségeit. Ha sokallnánk, kérjük a United States Postal Service-en keresztül szállítást, mert az a legolcsóbb.

Zenéljünk ingyen!

A sok kedvezmény és ingyenes lehetőség láttán egyértelmű, hogy a kezdő hazai zenész csak ingyen léphet fel :-). A fellépés költségei igen alacsonyok, a kis klubok biztosítják az alap-erősítőket, de ha előzenekarként a barátaink előtt léphetünk színpadra, még kevésbé kell aggódnunk az erősítők miatt. Ezt megelőzően azonban költenünk kell próbateremre, húrokra, esetleg demofelvételt kell készítenünk a klubtulajdonosok meggyőzésére, amit szintén szoftverek segítségével mikelhetünk össze, és javíthatunk fel otthoni PC-nken. Amíg idáig eljutunk, addig szépen megnő a hajunk, ami a zenélésnek azért fontos kelléke, mert – ahogy már említettem – így nem kell fellépőruhát vásárolnunk... }



Tanuljon és vizsgázzon a Népszava ECDL-akadémiáján!

Szerezzen olcsóbban Európai Számítógéphasználói Jogosítványt!

- Augusztustól 15 héten át ingyenes tanfolyam a Népszavában és konzultációs lehetőség az Interneten.
- Kedvezményes vizsgakártya és vizsgadíj!
- Ha sikeresen vizsgázik, teljes egészében visszanyerheti a befizetett összeget.

Részletes Információ és Jelentkezési lap a Népszavában és a <http://ecdlnepszava.hu> honlapon.

NÉPSZAVA
www.nepszava.hu

Kommunikációs
partner:



Szakmal
támogató:



InfoMarket
2. Információtechnológia és telekommunikációs vásár

A legfrissebb technikai újdonságok • Játéksziget, számítógépes játékok, bajnokságok • Internet Kávészó a BNV-vel egy időben
Ha van kedved, enter!

Budapesti Vásárcsopont „D” pavilon
2003. szeptember 6-14.
www.infomarket.hu

MIKROFOG

A BL Marketing által forgalmazott Micro-Tooth headset és Multi-Tooth autós kihangosítókészlet lehetővé teszi, hogy mobiltelefonunkat kezünk segítségével nélkül vezéreljük és használjuk. Természetesen ez csak a Bluetooth-kapcsolatra felkészített telefonok esetében igaz, de szerencsére egyre több modell kecsegtet minket ezzel a lehetőséggel.

{ A Multi-Tooth készletben található egy szívargyújtóra csatlakoztatható hangszóróegység, egy csip-tetővel ellátott mikrofon, valamint a Micro-Tooth headset – hogy a vezeték nélküli szabadság akkor is megmaradjon, ha kiszállunk autónkból.

A készülék 50 ezer forint körüli ára nem mondható csekélynek, de érdemes megfontolni, hogy ennyi

Minden praktikuma ellenére azonban meg kell jegyeznünk, hogy a Multi-Tooth kivitelezői dűskálnak az olcsó műanyagokban, így nem sajnálták ezt a nemes anyagot. Az egyébként helyes apróság így a Hongkongból impor



A Multi-Tooth kihangosítókészlet „beszerelése” az autóba néhány másodpercig tart, és nem igényel szaktudást.



pénzért olyan eszközt kapunk, amelyet később egy másik autóban, egy másik telefonnal is tudunk használni. Maga a használat pedig elég egyszerű. A hangszórót bedugjuk a szívargyújtóba, a mikrofont felcsipítjük például a vezetőoldali napellenzőre, telefonunkat pedig összekapcsoljuk az eszközzel. Első alkalommal a készülékek bemutatkoznak egymásnak, majd ha mobiltelefonunk menüjében aktiváltuk a Bluetooth-eszközt, a felismerés később automatikusan megtörténik.

tált játék mobiltelefonok tapintásélményét nyújtja. Persze ez nem akadályozza meg feladata elvégzésében. Működni pedig működik, egészen jó hangminőségben teszi, amit kell. }

A Btech MULTI-TOOTH VEZETÉK NÉLKÜLI HEADSET ÉS AUTÓS KIHANGOSÍTÓ FŐBB JELLEMZŐI:

- a Bluetooth v1.1 szabvány használata,
- 8 wattos hangszóró,
- a hívásfogadás gombjának kilágítása az éjszakai használathoz,
- a headsettel aktiválható hangtárcsázó funkció,
- a telefon automatikus felismerése az autóban történő csatlakoztatáskor,
- egygombos hívásfogadás,
- tölthető 3,6 voltos Li-Ion-telap,
- 10 méteres használhatósági körzet.

Kapcsolódó webcim:
www.freetop.hu

Btech
INNOVATION TECHNOLOGY

VÁLLALATI KÁVÉHÁZ

A kávéház (választható bérrel kívüli juttatások) mostanában az egyik legnépszerűbb téma a szaklapokban, és számos írás látott már napvilágot arról, hogy a rendszer bevezetése milyen előnyökkel jár egy cég HR-munkájában. Ez alkalommal elsősorban a kávéházi rendszer adminisztrációjával foglalkozunk. A kérdésekre Angyal Gábor, a Nexon kereskedelmi igazgatója válaszol.

{ – Miért lehet a kávéház egyaránt jó a munkáltatónak és a munkavállalónak?

– A kávéház típusú juttatási rendszer azt jelenti, hogy egy meghatározott összeget a munkavállaló saját belátása szerint „költi el”, azaz maga dönthet arról, hogy keretét mire használja fel. Például étkezési hozzájárulás, nyelvtanulás, üdülés, biztosítás, önkéntes nyugdíjpénztári befizetés stb. Szinte minden vállalat jelenleg is nyújt dolgozóinak különböző juttatásokat, viszont ezek az elemek nem minden esetben tükrözik a munkatársak igényeit. A kávéházi rendszerben ezzel szemben a rendelkezésre álló keretösszeget határozzák meg, és a dolgozók a juttatások széles köréből – mint egy étlapról – válogathatják össze a saját igényeiknek legmegfelelőbb csomagot. A kávéházi rendszer másik előnye, hogy minden egyes elem „forintosítva” van. Ezáltal egyrészt a cégek pontosan kalkulálhatják a költségeket, másrészt a munkavállalók is tisztán látják, mennyit költ rájuk a vállalatuk.

– Hogyan érdemes bevezetni a kávéházi rendszert?

– Szakmai szempontból egy olyan alkalmazás jelentené a megoldást, amely átlátható és kommunikatív a munkavállalók számára, valamint gyors és egyértelmű kimutatást biztosít a HR-vezetésnek. Időt és pénzt megtakarítva célszerű egy létező, kész megoldást alkalmazni, amelynek használata nem terheli a vállalat fejlesztési kapacitását, és – akár interneten keresztüli történő eléréssel – hatékony megoldása lehet a feladatnak.

Egy ilyen alkalmazás egyértelmű információkat ad a választható elemekről il-

letően, s segítségével a munkavállalók rögzíthetik egyéni választásukat, miközben statisztikai lekérdezéseket és grafikus megjelenítést nyújt a HR számára. A lekérdezhető összesített kimutatások alapján már könnyedén meghatározható a munkavállalók különböző juttatások iránti igénye. A modul további előnye, hogy képes a teljes és részletes nyilatkoztatás megvalósítására, ami a kávéházi rendszerben rögzített juttatások felkínálásával az egyszerű választást is lehetővé teszi a munkavállalók számára. A nyilatkoztatás után pedig a leginkább megfelelő szolgáltatók hozzárendelhetők a kávéházi modul dolgozók által preferált elemeihez.

– Mi várható el a kávéházi rendszer szállítójától?

– Amennyiben a vállalat vezetése megismerte és elfogadta a kávéház által nyújtott előnyöket és lehetőségeket, valamint döntött arról, hogy szeretné azokat saját berkeiben is hasznosítani, szükségszerűen meg kell ismernie az adminisztrációját támogató megoldásokat. A HR-szakember jogos elvárása, hogy egy ajánlat tartalmazza az igényfelmérést, a választható csomagok kidolgozását, azok előnyeinek, hátrányainak és várható hasznának elemzésével a pénzügyi tervet, a kávéházi szabályzat kidolgozását és javaslatot a működéstől szükséges adminisztratív megoldására. Számos szolgáltató kínál ma kávéházi csomagot a piacon, és általában saját termékeit ajánlja, természetesen kiegészítve olyan elemekkel, amelyek teljessé teszik a palettát, és megfelelnek annak az elvárásnak, hogy választáskor minden korosztály a saját preferenciáit tudja érvényre juttatni. Általában az azonnali fogyasztásra alkal-



mas elemeket a fiatalabb korosztály választja, míg a felhalmozás, megtakarítás jellegű elemek inkább a középkorú generációra jellemzők.

A legfontosabb szempont – miután a rendszer alapvető célja az elérhető pénzügyi előnyök mellett a munkavállalói lojalitás növelése –, hogy megismerjük, munkavállalóink milyen elemeket szeretnének látni a csomagban. Ennek felmérése többféle módon történhet, de azt hiszem, a sikeres bevezetéshez mindenképpen szükséges, hogy már ezen a ponton gyors felmérési lehetőség álljon rendelkezésünkre. Vegyük igénybe az informatika és a digitális kommunikáció adta lehetőségeket. Az internet/intranet számos megoldást kínál a vezetők számára a cégen belüli kommunikáció megszervezésére és lebonyolítására. Nos, ez a közvélemény-kutatás is elvégezhető az internet segítségével.

A Nexon Kft. – felmelve és átgondolva a piaci igényeket – már a bevezetésnek ebben a szakaszában informatikai támogatást nyújt a HR-vezetők munkájához. A kávéházi adminisztrációt támogató szoftver- és szolgáltatáscsomag részeként olyan megoldást kínál, amelynek eleme egy közvélemény-kutatás lebonyolítása is. A HR-vezetővel együttműködve kialakítható az a „szavazógép”, amely az előzetes elképzelések és tervek alapján egy szavazásnak

megfelelő káférianyilatkozat készítését teszi lehetővé.

– Milyen juttatási elemeket lehet bevonni a rendszerbe?

– A tételek meghatározásánál technikai korlátok nincsenek, így gyakorlatilag minden, a piacon megtalálható elem definiálható a „szavazógépben”. Természetesen érdemes optimalizálni a tétel-szármot, hiszen így a munkavállalók számára is áttekinthetőbb marad a rendszer. A tételszám kialakításánál nem hagyható figyelmen kívül, hogy a választáshoz a tételekről kellő információt kell nyújtani a munkavállalóknak, hogy tudják, mit miért választanak.

A különböző tételek mellett szerepel-

nek a megfelelő szorzók is, amelyek segítik a döntést, mert a választás során azonnal látható a bruttó-nettó viszony alakulása. A tételekből csomagok is szerkeszthetők, és meghatározható az azokban szereplő tételek összege.

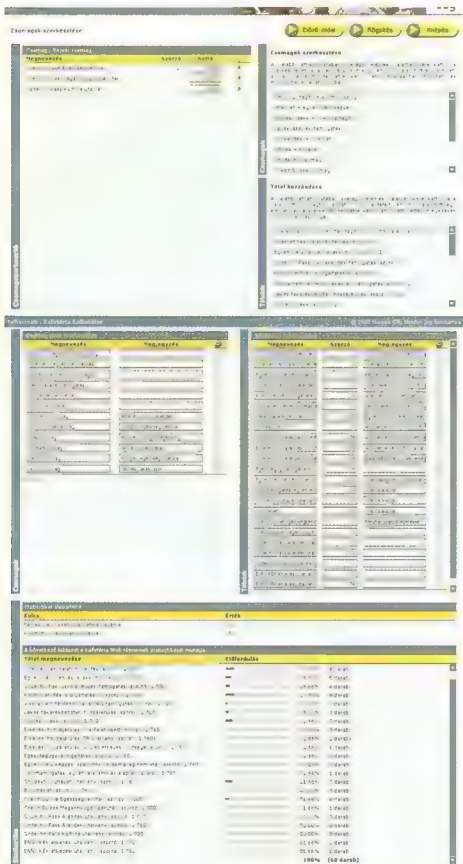
A csomag kialakítása segít érvényre jutatni a vállalat humánpolitikai céljait. A rendszer ilyen módon történő paraméterezésében a Nexon Kft. segítséget nyújt, és készen szállítja a „szavazógépet”. A szállítás fogalma ebben az esetben azt jelenti, hogy e-mailben elküld a megrendelő számára egy internetcímet (URL-t), egy felhasználói nevet és jelszót. A paraméterezés során az éves keretösszeg ugyancsak meghatározásra

kerül, és – tekintettel a rendszerrel történő szavazás gyors lebonyolítására – akár többféle keretösszeggel is megismételhető a közvélemény-kutatás. Tapasztalataink szerint a keretösszeg emelésével átalakulhat a dolgozói preferencia struktúrája. A program folyamatosan tájékoztatja a választót, hogy mekkora összeget használt fel éves keretéből, és hogy ebből nettó értéken mennyi kerül a zsebébe. A választás során a munkavállaló egészen a rögzítésig módosíthatja elképzelését. Rögzíteni csak akkor tudja választását a rendszerben, ha a keretösszeget nem lépte túl.

A HR-vezetés a szavazás végeztével – de akár közben is – statisztikát kaphat a szavazás végeredményéről vagy az aktuális választásokról. A statisztikában látható a kitöltött nyilatkozatok száma, az, hogy összesen hány tételt választottak, és hogy mely tételek milyen népszerűségnek örvendenek a munkavállalók körében. Hozzátehetjük, hogy a rendszert nemcsak a közvélemény-kutatás lebonyolítására lehet használni, hanem a káfériaszabályzat megalkotása és a rendszer bevezetése után a munkavállalók ennek segítségével tudják elkészíteni – esetleg év közben megváltoztatni – nyilatkozataikat.

– Milyen lehetőség van az adminisztráció támogatására, esetleg teljes megoldására?

– Az elmúlt év során több cég vezette be káfériarendszerének adminisztrálására a Nexon alkalmazását. A használatba vétel licencvásárlás vagy bérlet formájában is történhet, de költségkímélő megoldást biztosít az adminisztráció outsourcingként történő kihelyezése. Az adminisztráció keretében a Nexon biztosítja a szükséges információkat a havi bevételekhez, illetve a káféria hatékonyságának és költségelemzésének elvégzéséhez. A lap olvasóinak felajánljuk azt a lehetőséget, hogy cégünknek díjmentesen kipróbálhatják a káféria-szavazógépet. Ehhez nem kell más tennünk, mint ezt a cikket a témában érintett HR-es ismerősünknek elküldeniük, és ennek az ismerősnek a cégét, nevét, beosztását, elérhetőségét a nexon@nexon.hu e-mail címre továbbítaniuk.



Csomagok szerkesztése

Törzsadatok

Statisztika

KORSZERŰ IDŐGAZDÁLKODÁS

Az integrált személyügyi rendszerek egyre növekvő szoftver kínálatából ezúttal az időgazdálkodási alkalmazásokkal foglalkozunk. Ezt a szakterületet nálunk legtöbbször a beléptetőrendszerek alkalmazására szűkítik le, megelégedve a hardvereszközök többé-kevésbé szakszerű használatának ismereteivel. Ezzel ellentétben az időgazdálkodási rendszerek – különösen, ha integráltnak működnek együtt egy korszerű, kompetencia alapú személyügyi rendszerrel – egészen kimagasló hatékonysággal alkalmazhatók a szervezetek tevékenységének megszervezésében.

TÓTH HELÉNA DATEN-KONTOR TRADE KFT.

{ Az időgazdálkodási rendszerek főként a munkaerő-hasznosítás és -gazdálkodás szakterületein használhatók eredményesen. Célkitűzéseik elsősorban a rugalmasság és a költség-csökkentés megvalósítására vonatkoznak. Funkcióik tökéletesen összehangolják a munkaerőhiány és a rendelkezésre álló kapacitás kezelését. Felelőssé teszik a túlórázást, és elkerülhetővé a kihasználatlan munkaidőt. Teljes körű adatszolgáltatást végeznek a kontrollig számára, így a befektetések megtérülési idejét jelentősen lerövidítik. Elősegítik a teljesítmény optimalizálását. A szoftverek használata során a munkaerő-szükséglet tervezése, előrejelzése, a műszakok és szolgálati idők tervezése munkaidő-, munkahely- és szerződéstervezéssel párosul. A tényleges adatok visszacsatolásával támogatható a jelentési és kontrollig-tevékenység. Mindezek alapján a szervezet működésének gazdaságossága érezhetően javul, csökkennek a bérköltségek, összhangba kerül a munkaerő-szükséglet és -felhasználás, elkerülhetők a túlórák.

A korszerű időgazdálkodási rendszerekkel szemben elvárás a nagyfokú rugalmasság, aminek révén bármely személyügyi rendszerrel integráltnak

üzemeltethetők. Az adatgyűjtés a legkorszerűbb beléptetőrendszerek által szolgáltatott adatokkal is megvalósítható. A röviden felvázolt jellemzők alapján az ilyen alkalmazások elterjedése elsősorban azoknál a szervezeteknél várható, amelyeknél az alaptevékenység magas szintű emberierőforrás-gazdálkodási, vezetési kultúrával és informatikai ellátottsággal párosul. A korszerű, integrált időgazdálkodási rendszerek a következőkben felvázolt funkciócsoportokat tartalmazzák:

BE- ÉS KILÉPTETÉS

A rendszerek tervezésének fontos eleme a cég egyes területeinek elemzése, illetve ennek alapján a megfelelő (védelmi) szintek kialakítása, azokon a célok kijelölése, valamint a megfelelő be- és kiléptetési pontok meghatározása. Ezek alapján kell dönteni a mozgási jogosultságokról az egyes területeken. Minden tervezési lépésnél figyelemmel kell lenni a szerződéstől elvárt ártérszterző-képességre is.

Ma már közismertek a funkció ellátásához szükséges hardverelemek, az elektronikus zárok, forgóvillák, sorompók, a mágnes- és közelítőkártyák. Ezek ismertetése helyett az egyik legbizto-



sabb azonosítási formát, az egyre népszerűbb ujjlenyomat-olvasók használatát mutatjuk be. A legújabb termékek több lehetőséget kínálnak, amelyek közül most kettőt említünk meg. Az igazolványolvasóval kombinált ujjlenyomat-olvasó berendezés magas biztonsági igények esetén ajánlott. Az ujjlenyomat és az igazolványban rögzített sablon (verifikáció) összehasonlításával hatékony azonosítást biztosít. A rend-



szer személyenként két ujjlenyomat-sablont is tárol arra az esetre, ha a belépő személy egyik ujjja megsérülne.

A másik megoldás a hálózati terminálhoz ún. buszleolvasóként kapcsolt ujjlenyomat-olvasó. Az azonosítás (leolvasás és kódolás) mindössze 1 másodpercet vesz igénybe, és 5 millisekundumot a további összehasonlítás. Az ujjlenyomatok rögzítése hagyományos PC-n történik, az USB-portra csatlakoztatott különleges egér segítségével. Ehhez egy speciális ujjlenyomat-leolvasó szoftvert

egyres munkavállalóval automatikusan közli a teljesítendő munkaidő mennyiségét. Ennek alapján lehetővé válik a komplex műszakos munkarendtervek kialakítása is.

Időintervallumok

Az időintervallum-technika segítségével a rendszer a könyvelt valós és a teljesítendő munkaidő alapján automatikusan hozza létre a változó munkaidő-beosztásokat.

Pótlékok kiértékelése

A program automatikusan megállá-

kipróbálását anélkül, hogy az a jelenleg érvényben lévő beállítást befolyásolná. Továbbá könnyedén készíthetők MS Wordben is megjeleníthető kimutatások.

Készenlét/otthoni készenlét

Ez a modul teszi lehetővé a készenlétet vagy otthoni készenlétet vállaló munkavállalók, munkavállalói csoportok elszámolását. Ennek során a rendszer alkalmazza a megfelelő kiértékelési szabályokat, és figyelembe veszi az utazási időket.

Időadat-korrekción

Ha egy szervezetnél sikerül kiküszöbölni a fegyelmezetlenségből adódó korrekciós igényeket, akkor is szükség lehet arra, hogy a tényleges mozgásadatokon változtassunk. Különösen gyártással foglalkozó cégeknél gyakori az egyenlőtlen munkaterhelés, illetve az ebből következő műszak, valamint munkarendváltások stb. Ilyenkor programunk a beállított paraméterek hatására indokolatlanul jelezhet hiányzást, illetve túlórákat. A távolléteknél is csak utólag derül ki a hiányzás oka, amit a rendszerrel általában már csak ezen az úton tudunk közölni.

E feladatokat egy vagy több megbízott, jogosítvánnyal rendelkező személy végezheti el a béradatok átadása előtt. Ezeket a beavatkozásokat a rendszer a folyamatos ellenőrizhetőség miatt megkülönböztetve kezeli. A beavatkozások általában egy hónapra visszamenőleg végezhetők el. A tapasztalat az, hogy szervezetenként legalább egy főnek foglalkoznia kell ezzel a feladattal.

A MUNKAVÁLLALÓK FELHASZNÁLÁSA ÉS TERVEZÉSE

Ha már rendelkezésünkre áll a munkaidő-nyilvántartást biztosító rendszer, logikusan merül fel a gazdálkodás kérdése, ami a tervezést is megkívánja.

Ahhoz, hogy az erőforrásokat az alkalmasan optimalizálni lehessen, az eddigieken túl még több információt kell közölni a programmal. Szükséges például a törvényi szabályozások mint példaműveletek beállítása. Meg kell adni



telepít a program, amely lehetővé teszi az ujjlenyomatsablonok beolvasását és kezelését, valamint az igazolványszámok hozzárendelését. Biztosítja az ujjlenyomatsablonok betöltését is a beléptetőberendezésekre.

MUNKAIKIDŐ-NYILVÁNTARTÁS ÉS -ELSZÁMOLÁS

Ahhoz, hogy a mozgásadatokról a munkaidőre vonatkozó információkat nyerjünk, szükséges a lehetséges munkarendek, munkaidők, illetve az azokhoz tartozó dolgozók megadása. A programokban létrehozhatók olyan egyenlegek, ahol meghatározott algoritmusok szerint ezek az idők növekednek, illetve csökkennek. Megjegyzendő, hogy az egyenlegek helyes meghatározása elősegíti a bérszámfejtéshez való illesztést.

A korszerű beléptetőrendszerekkel szemben támasztott alapvető igény, hogy a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatban az alábbi szempontok szerint is megkönnyítsék a feladatok elvégzését:

Teljesítendő idők generálása

Az előre meghatározott időmodellnek megfelelően a rendszer minden

píjta, hogy az adott helyzetben milyen különleges értékelést alkalmazzon. Kezeli az éjszakai, vasárnapi és ünnepi pótlékokat is.

Hiányzási idők rögzítése/kiértékelése

Itt kell megemlíteni, hogy sok rendszer már lehetőséget biztosít az interneten keresztül történő online lekérdezésekre, valamint a jövőbeni, előre megadott hiányzási idők kezelésére is.

Túlóra-kiértékelés

A rendszer a túlórákat többféle (személyhez, csoporthoz rendelt) engedélyezési móddal kapcsolhatja össze. A különböző integrált kiértékelési szabályok (napi, heti) mind egyéni munkavállalókra, mind pedig munkavállalói csoportokra meghatározhatók.

Elszámolás

A programok nemcsak a teljesítendő és a valós idő összevetéséből képzett munkaidő-elszámolásokat készítik el (a megfelelő munkaidőkontókkal együtt – túlóra, ledolgozás, rugalmas munkaidő stb.), hanem elvégezhetik a megfelelő bér típusokkal ellátott munkaidő-kiértékelést is.

Online modellezés

Az online elszámolási szimuláció lehetővé teszi a különböző időmodellek

a fiatalok munkavállalók maximális munkaidéjét, a terhes nőkre vonatkozó munkaidőkorlátokat, a kötelező pihenőidőket stb. Ezeket a tervezés során nem lehet túllépni.

Ugyancsak meghatározhatók az egyes tervezési egységek, valamint a szükséges képesítések, amelyeket hozzá kell rendelni az egyes munkavállalókhoz. Megadandó, hogy a tervezésnél az adott dolgozó felhasználása lehetséges, szükséges, illetve tilos-e (pl. a jogosítvánnyal rendelkező vezérgazdátóval számolhatunk-e a szállítási feladatoknál).

A tervekben kitűnik a kellő, illetve a várhatóan rendelkezésre álló munkaerő. A hiányt pótolni lehet az erre a célra korábban kijelölt munkavállalók hadrendbe állításával.

A tervezőprogram megfelelő működéséhez a munkaidő-nyilvántartással kapcsolatos adatokat pontosan kell kezelni, ezért a két szoftvernek kapcsolatban kell lennie egymással. A tervezőprogram alkalmazása hosszú és rövid távon

is jelentős segítséget nyújt, túl a termelési feladatok közvetlen támogatásán:

TERMELÉSIRÁNYÍTÁS

Az időgazdálkodási rendszerek támogatják azoknak az adatoknak a kezelését is, amelyek nem közvetlenül a munkaidővel kapcsolatosak. Az alapvető funkciók a beléptetést, a munkavállaló-felhasználást és -tervezést, valamint a munkaidő-nyilvántartást, végső soron a minél hatékonyabb termelés elérését szolgálják. Erről visszaigazolást üzemi termelés esetén a gépek, gépsorok, termelési berendezések adataiból nyerhetünk. A korszerű időgazdálkodási rendszerek lehetővé teszik ezeknek az adatoknak a feldolgozását, és ezáltal hatékony segítséget nyújtanak a termelési-irányítás magasfokú megvalósításában.

EGYÉB KIEGÉSZÍTŐ FUNKCIÓK

Üzemi étkeztetés kezelése

Fontos, hogy a program támogassa

a fix és változó összegű tranzakciókat, s közvetlen kapcsolatot biztosítson a kasszarendszerrel a készpénz nélküli fizetések, illetve a menüutaltványok nyomtatásának lebonyolításához. Az étkezési szolgáltatás adatai kiértékelhetők, és továbbíthatók az elszámolás felé.

Gépjárműüzemanyag-elszámolás

A rendszerek sokszor lehetővé teszik a céges és magángépjárművek tankolásainak nyilvántartását mennyiség, fajta, pénzüsszeg és egyéb kritériumok alapján. Mindezekre az értékekre egy felső limit is meghatározható. Az adatok továbbíthatók az elszámolás felé.

Vállalaton belüli vásárlás

A cégeknél szinte kivétel nélkül működik üzemi büfé, egyes speciális üzemek pedig lehetővé teszik, hogy a dolgozók a vállalati portfólióból kedvezményesen vásárolhassanak. Ezek a tranzakciók folyamatosan figyelhetők, a vásárlási keretek nyomon követhetők, és szükség esetén a bérszámfejtés felé is továbbíthatók. }



dk

DATEN - KONTOR TRADE Kft.

Számviteli Szoftverek Szakmúhelye

HR info **Opus Humán** **AZEA WIN** **X/TIME**

PerbitViews **ŐSZSZ** **Win-Belépő**

Daten-Kontor Trade Kft.
1115 Budapest, Bank bán u. 17.
Telefon: 203-9302, 371-1635, 371-1636
e-mail: dkt@dk.hu

ÜZLET AZ INFORMATIKÁBAN

A Grepton Informatikai Rt. hazánk egyik legdinamikusabban fejlődő IT-szolgáltatója. Amellett, hogy a cég négyszeres arany fokozatú Microsoft-partner, vezetése néhány hónapja az Oracle-lel ugyancsak hasonló szerződést írt alá. Ez már önmagában is érdekes, de nem minden. A Grepton nemrég egy magyar–német közös vállalatot hozott létre Németországban, és szoftvereszközmenedzsment-tanácsadással foglalkozó cégbe fektetett be itthon. Minderről, valamint a hazai IT-piac alakulásáról, az informatikai cégek lehetőségeiről Süli Andrással, a Grepton gazdasági igazgatójával beszélgettünk.

SZÉLL ANDRÁS

{ Széll András: – Közismert az informatikai piacot sújtó recesszió. Hogyan érinti ez a Greptont?

Süli András: – Erre az évre 50 százalékos bővülést terveztünk, amit valószínűleg nem fogunk elérni, de 15-20 százalékos növekedéssel számolhatunk.

Sz. A.: – A bővülésnek mennyiben kulcsfontosságú, hogy ebben az évben Oracle-partnerek lettek?

S. A.: – Nem kiemelkedő tényező. Teljes bevételünknek idén mintegy 10 százaléka függ össze az Oracle alapú megoldások fejlesztésével, így a növekedésben ez arányosan egy-két százalékot jelent. Ennél nagyobb a szerepe az SLA alapú outsource-üzemeltetésnek, amelynek piaca kezd beérni. A cégek fokozatosan megértik, hogy ez a fajta üzemeltetés nem arról szól, hogy vesznék tőlünk három jó szakembert, aki mögé mi teszünk egy eszkalációs bázist, hogy azután ide lehessen telefonálni, ha valami baj van. A magyar piacon is egyre többen felismerték, hogy az outsourcing akkor tud igazán működni, és akkor költséghatékony, ha megfelelő SLA-szerződést kötnek a beszállítóval. Ebben a megközelítésben nem is igazán az az érdekes, hogy milyen eszköztárral valósítjuk meg a meghatározott rendelkezésre állási szintet, sokkal inkább az, hogy ha nem valósítjuk meg, akkor a megrendelő büntetni tud. A piac fejlődik, és a cégek egyre jobban együttműködhetnek egymással. Ez mindenkinek jó.

Sz. A.: – Ön szerint minek köszönhető az outsourcing előtérbe kerülése?

S. A.: – Mindenhol költség-racionalizálás folyik, és a vállalatok számolnak. Természetesen az ilyen megoldások elfogadtatásához kell egyfajta evangelizációs tevékenység a beszállítók részéről is. Mindenhol, ahol megfordulunk, próbáljuk elmagyarázni az outsourcing előnyeit. Először az IT-vezetőknek, azután megyünk tovább a pénzügyi, üzleti vezetőkhoz.

Sz. A.: – Véleménye szerint hogyan készülhetnek fel a hazai informatikai cégek az EU-csatlakozásra?

S. A.: – A felkészülési folyamat hosszú, és nem is mostanában indult. Az első fejezet 3-4 évvel ezelőtt zajlott le. Már akkor be kellett vezetni bizonyos cégen belüli mechanizmusokat, fel kellett mérni, hogy a munkatársak milyen nyelveken beszélnek, és így tovább. Most két feladatunk van. Az első, hogy meg kell értenünk, hogyan fog működni az EU-s rendszer. A második, hogy fel kell mérnünk az uniós konkurenciát. Meg kell vizsgálni, hogy azok a cégek miben jók, mit hogyan csinálnak.

Sz. A.: – Ki lehet lépni a nyugati piacokra?

S. A.: – Igen. Anyavállalatunknak, a Protomixnak van egy németországi partnere. Ezzel a partnerrel létrehoztunk egy közös befektetést, az ACG-t

(AppliCore Grepton). Alapvetően hardverrel foglalkozik, de a szoftver-, illetve alkalmazásfejlesztéseket mi mögé tesszük innen, Magyarországról. Hiszünk abban, hogy jelentős előnnyel jár, ha úgy nyitunk a külföldi piacok felé, hogy egy ottani céggel lépünk partneri kapcsolatba, vagy közösen hozzuk létre a működés keretét. Előny számunkra, mert az ottaniak – jelen esetben a németek – elfogadják minket, és előny a kinti cég számára, mivel a mi segítségünkkel felépíthet egy új üzletágat.

Sz. A.: – Feltételezem, hogy az ottani viszonyokhoz mérten versenyképes árat tudnak kínálni...

S. A.: – Igen. Ennek a megoldásnak olcsóbbnak kell lennie, mintha egy német cég önállóan venne fel embereket, és építene fel egy üzletágat, elsősorban az ottani fizetések és költségek miatt. De olcsóbb egy már meglévő német informatikai cégnél is. Ez nem nehéz. Ugyanakkor nem kell olcsóbbnak lenni például az indiai fejlesztőcégekkel. Ezekkel szemben fel tudunk mutatni olyan előnyöket, amelyek már számítanak a német piacon. Ilyen a komplex rendszerek és megoldások ismerete, felépítése, illetve a kulturális hasonlóság. Természetesen nem szabad azt gondolni, hogy az éles árversenyben el tudjuk venni a munkát a legolcsóbb cégektől. Az is tény, hogy a nagyon komoly fejlesztéseket minden országban szeretik hazai cégekre bízni. A két szélsőség közötti projektet viszont megszerezhetők.

Sz. A.: – Beugrani a mély vízbe nem könnyű. Milyen szempontokat érdemes mérlegelni egy hasonló befektetés során?

S. A.: – Az első kérdés az, hogy a piac, ahol szeretnénk befektetni, milyen lehetőségekkel kecsegtet. A második, hogy milyen ismereteink vannak róla. Fontos, hogy be tudunk-e fektetni olyan összeget, amely eléri a „kritikus tömeget”, és lehetővé teszi, hogy valódi

ket találjunk a befektetés élére, akkor az akció elveszi a menedzsment idejét és figyelmét az anyagcég tevékenységétől. Ez természetes, hiszen a menedzsment szeretné, hogy a cég pénze jó helyre kerüljön. Amikor viszont a befektetés nem megy olyan jól, a vezetés még több időt tölt el a problémák megoldásával. Ez a folyamat sokszor oda vezet, hogy a vezetés végül elveszíti a fókuszot, és az anyagcég elkezd dögölni. De itthon is érdemes lehet befektet-

Sz. A.: – Mindez felett üzleti szemléletet kíván meg az informatikai vállalatok vezetőitől. Megjelenik ez az üzleti szemlélet a mindennapok során, a projektekben is?

S. A.: – Igen. Igyekszünk a saját informatikai projektjeinket egy kicsit üzleti szempontból is körülbátyázni. Egy projektet a megrendelő akkor fog sikeresnek érezni, ha a bevezetett rendszer megoldotta valamely komoly üzleti problémáját, vagy ha ki tudja számolni, hogy mennyi megtakarítása keletkezett. Nagyon sokszor viszont segíteni kell az ügyfeleknek abban, hogy a megtakarításokat ki tudják mutatni, vagy abban, hogy ne ragaszkodjanak egy nem megfelelő megoldás kifejlesztéséhez. Ilyenkor oda kell állni az ügyfél elé, és nyíltan el kell mondani neki, hogy az informatikai rendszer önmagában nem biztos, hogy meg fogja oldani az üzleti problémáit. Ezután meg kell kérni, hogy minket, akik a technológia oldaláról érkeztünk, engedjen tájékozódni az üzleti kérdéseket illetően. Így lehet olyan megoldásokat létrehozni, amelyek üzleti szempontból is helytállóak. Nem vagyunk üzleti tanácsadók, de nem engedhetjük meg azt sem, hogy informatikai szakmai tudás nélküli tanácsadók döntsék el, hogy elinduljon-e egy informatikai projekt. Ha az ügyfél üzleti elvá-



„Most két feladatunk van. Az első, hogy meg kell értenünk, hogyan fog működni az EU-s rendszer. A második, hogy fel kell mérnünk az uniós konkurenciát. Meg kell vizsgálni, hogy azok a cégek mi-ben jók, mit hogyan csinálnak.”

piaci szereplővé váljunk.

Végül kritikus tényező, hogy sikerül-e olyan embereket találnunk, akikben száz százalékgig megbízunk. Egy sikertelen próbálkozásunk kapcsán tanultuk meg, hogy a befektetések ára sokszor nemcsak pénzben fejezhető ki. Ha nem sikerül megbízható, „önjáró” embere-

ni. Az IPR-Insights Consulting and Research tulajdonosa 80 százalékban a Grepton. Ez egy kis cég, amely szoftvereszközmenedzsment-tanácsadással foglalkozik. Ez a terület folyamatosan fejlődik, és az EU-csatlakozással is növekedni fog a jelentősége.

rásai nem igazolódnak be, minket fog hibáztatni. Másfelől pedig amikor mi nagyon hiszünk egy informatikai megoldás sikerében, azt alá kell támasztanunk üzleti érvekkel. Mindezek alapján az üzleti és informatikai szempontok ötvözése stratégiai jelentőségű kérdéssé vált nálunk.

MATÁV EasyNet Plusz

Vezeték nélküli internet nyilvános helyeken

Szállodákban, konferenciaközpontokban és más nyilvános helyszíneken nagy sebességgel, vezetékek nélkül érhető el a világháló az augusztusban indult EasyNet Plusz révén. Az immár pre-paid kártyák segítségével is igénybe vehető szolgáltatással elsőként a Vörösmarty téren található Gerbeaud Ház termeit és teraszát, valamint a Café del Art teraszait fedi le a Matáv.

{ Utazó üzletemberek vagy unatkozó világjárók konferenciákon, szállodákban, tárgyalásokon vagy szabadidejükben immár a legnagyobb természetességgel kapcsolják be laptopjukat, hogy csatlakozzanak a világhálóra. Nálunk azonban hozzáférés hiányában mindedig jórészt csatlakozniuk kellett. A Matáv időben érzékelte az igényeket, és idén februárban elindította Matáv EasyNet márkanévű szolgáltatását, amely vezetékek nélküli, széles sávú internetelérést tesz lehetővé. Az összesen 1,5 Mbps sebességű hozzáférést kínáló rádiós megoldással főleg a nagy forgalmú nyilvános helyeket, hoteleket, konferenciaközpontokat, éttermeket célozza meg, vagyis az EasyNet segítségével ezek üzemeltetői tudnak színvonalasabb szolgáltatást nyújtani vendégeiknek.

Az igénybevételhez nincs szükség a végfelhasználók egyedi azonosítására, a lefedett területeken megfelelő berendezéssel (Wi-Fi adapterrel rendelkező eszközzel, például laptopnal, PDA-val) bárki hozzájuthat a vezetékek nélküli, széles sávú internetszolgáltatáshoz.

Az EasyNet továbbfejlesztett változata az augusztusban elindított Matáv EasyNet Plusz, amely jelentős többletkepeségekkel rendelkezik. A legnagyobb újdonság a végfelhasználói azonosítás, valamint az előre fizetett, úgynevezett pre-paid kártyák alkalmazása. A Matáv EasyNet Plusz szolgáltatásának igénybevételéhez szükséges kártyák három címetlen kerültek forgalomba. Ezek bizonyos időtartamra érvényes internet-hozzáférést biztosítanak, és a rajtuk szereplő érvényességi időn belül tetszőlegesen felhasználhatók.

AZ ELŐRE FIZETETT KÁRTYÁK
CÍMLEI ÉS DÍJAI:

Címlet	Díj (bruttó)
1 órás kártya	1990 Ft
5 órás kártya	4990 Ft
24 órás kártya	8990 Ft



A szolgáltatásnak nincs sem egyszeri, sem havidíja, az internet használatáért a tényleges online idő alapján kell fizetni. A pre-paid kártyákat elsősorban a MatávPont üzletekben és a hivatalos MatávPont-partnereknél értékesítik, de megvásárolhatók a helyszínen, például a szállodákban is. A hálóra vágyóknak a tárcsázóprogram elindítása után megjelenő felhasználóazonosító ablakba kell beírniuk az érvényes felhasználónevet és a hozzá tartozó jelszót.

A Matáv 2002 novemberében a Mindentudás Egyeteme előadásainak helyszínén helyezte üzembe az első nyilvános, kísérleti hozzáférési pontot, amely az előadások ideje alatt jelenleg is üzemel. Az első szállodai hozzáférési pontot a Hotel Astoriában 2002 decemberében állították fel, ugyancsak kísérleti jelleggel. A szállodai hozzáférési pontok száma azóta tovább nőtt, 2003 áprilisától a vezetékek nélküli, széles sávú internetszolgáltatás a Hyatt Regency és a Mercure Korona szállodában is elérhető. A szolgáltatás jellemzően a közösségi terekben, konferenciatermekben és a kijelölt szállodai szobákban vehető

igénybe. Végfelhasználói azonosítás nélkül, díjmentesen használhatják az ügyfelek több MatávPont üzletben (Budapesten a Petőfi Sándor utcában, a Mammut és az Árkád bevásárlóközpontban, vidéken pedig a miskolci és pécsi üzletekben).

A Matáv a közeljövőben további fejlesztéseket tervez széles sávú, vezetékek nélküli szolgáltatásában. A web

alapú felhasználói azonosítás révén az igénybevételhez nem lesz szükség járulékos szoftver (PPPoE-klensprogram) telepítésére, a webes felületen történő azonosítással még egyszerűbb, kényelmesebbé válik a szolgáltatás használata. Az előre fizetett kártyák mellett várható az utólagos, post-paid fizetési mód bevezetése is. A szállodai környezetben megvalósított alkalmazások esetében a felhasználóknak lehetőségük lesz szállodai számlájukkal együtt rendezni a tényleges forgalmuknak megfelelő használati díjat. A későbbiekben pedig a szolgáltatás ellenértékét bankkártya használatával az interneten keresztül is kifizethetik. Igazi újdonság lesz a mobiltelefonból ismert roaming. Más szolgáltatások is kínálhatnak ugyanis rádiós internetet, például a Westel a Ferihegyi repülőtérén működteti WLAN-szolgáltatását. A műszaki feltételek megteremtése és a társ-szolgáltatókkal kötött megállapodás után lehetőség nyílik majd arra, hogy például az egyik szolgáltatótól vásárolt kártyával a másik hálózatról internetezzenek, és viszont.

„ÁMIKOR LECSAVARTAM A GRAVITÁCIÓT...”

Ha azt mondom, „finom, halk sugárkosszorút / Font hajad sötét lombjába az alkony”, akkor minden második ember, ha a címet idézem – Esti sugárkosszorú –, akkor pedig valamennyi olvasónk rávágja: Tóth Árpád!

Ha azt mondom, MPEG, ISDN, HDTV, feltehetően nem jön ilyen gyorsan a válasz, és a legkevésbé sem ugyanez a név áll az asszociációs lánc végén. Pedig a fenti fogalmak születésénél szintén ott bábáskodott egy magyar, és szintén Tóth Árpádnak hívják.

„Csak névrakosság – mondja a Virginiából néhány napra Budapestre látogató tudós –, de motivációim között mindig ott motoszkál, hogy ez a név kötelez, hiszen számos magyar ajkúnak sokat jelent.”

Az interjúra Arpad G. Toth a Gellért Szálló kávézójában ad lehetőséget, szigorú időbeosztáshoz igazodva, hiszen előtte utánam fontos üzletek, politikuskok a vendégei, egymást érik az üzleti tárgyalások. Így azután, mielőtt életének vezetés főföldköveire, tudományos munkásságára terelődne a szó, muszáj megkérdezem: Mit céloznak ezek a megbeszélések, mi járatban van 2003 nyarának végén Budapesten?

VJA

{ – Vagyunk néhányan az Egyesült Államokban – elsősorban az Amerikai Magyar Cégvezetői Kör tagjai –, akik úgy véljük, hogy a magyar műszaki vállalkozásoknak a kibontakozáshoz, a növekedéshez, a prosperáláshoz nagy szükségük lenne az amerikai piacra. Jogilag, gazdaságilag minden lehetőség adott, csak annyi kell, hogy a magyar vállalkozói réteg merjen nagyobb lépésekben gondolkodni. Az USA piacára történő kilépés ráadásul olyan formában is segíti a növekedést, hogy Európában, Ázsiában vagy akár a hazai piacon másként néznek arra a cégre, amely Amerikában már bizonyított. Az „American Hungarian Executive Circle” olyan emberek csoportja, akik felső vezetői pozícióban vannak amerikai cégekben, tehát kiterjedt gazdasági és politikai kapcsolatrendszerrel rendelkeznek, így ez a kör rendkívüli mértékben katalizálhatja a magyar vállalatok amerikai piacra jutását. Egy évvel ezelőtt tanulmányt és jelentést készítettünk, s ezzel sikerült mozgósítani a magyar kormányt is, és mi hivatalos támogatást nyújt a Hungarian Technology Enterprise Center (HTEC) programhoz. A korai munkák oroszlánrészre Horváth

László, az ActiveMedia igazgatója, valamint Geroe Mihály, a Williams Mullen Clark & Dobbins jogászvállalat partnere nevéhez fűződik. Persze én is kivettem belőle a részem. Idén megnyílik Észak-Virginiában az első HTEC Office a Magyar Informatikai Minisztérium védnöksége alatt, amely hivatalosan is arra hivatott, hogy segítse a magyar vállalkozások kilépését az ottani piacokra.

– A befutott vagy a tőkeszegény, ám ötletdús vállalkozások segítése a cél? Milyen eszközparkkal rendelkezik mindehhez a HTEC? Kiterjed a tevékenysége például a tőkeemelésre is?

– A kisebb, tőkeszegényebb vállalatok jelentik az egyik szintet, ebben a körben az állami segítség is nagy jelentőséggel bír, és akár a befektetési lehetőségek feltárásával is megpróbálunk segíteni. Ugyanakkor gondolunk egy másik szintre is, a jól működő, a hazai piacon már megerősödött vállalkozásokra, amelyekről kockázatvállalást várunk el, és üzleti alapon nyugodt együttműködést kínálunk. A több évtizedes tapasztalat, kapcsolatrendszer olyan érték, amit mi is üzleti alapon szeretnénk be-

venni ezekbe a cégekbe. Hangsúlyozni szeretném, hogy egészséges, stabil vállalkozásokat keresünk, amelyek akár maguktól is kiléphetnének az amerikai piacra, de hiányzik hozzá a bátorságuk, a kapcsolati tőkéjük, a helyismeretük. Ugyanakkor mindent elkövetünk a felfutó költségek minimalizálása érdekében, például a terveink között szerepel ipari parkok létrehozása, ami mindenképpen csökkenti az irodai, az adminisztrációs költségeket. Amit így két szinten – állami támogatással, illetve üzleti alapon – katalizálni szeretnénk, az a magyar technológiai ipar amerikai piacra vitele. Ez természetesen nem új dolog: Dél-Korea, Szingapúr, Írország, Izrael vagy a skandináv országok mind ezt tették korábban, s érdemes megnevezni, hogy miképp hatott vissza ipari és tudományos fejlődésükre.

– Milyen érdeklődést mutatnak a magyar cégek?

– Az érdeklődés jelentős. Neveket nem akarok említeni, de itt töltött napjaim alatt folyamatosan ez ügyben tárgyalok, sok érdekes projektet beszélünk meg, és az ügy sikerre van ítélve. Ráadás-

sul majd az első-második-harmadik eredménybejelentés hozza meg az igazi érdeklődést, vagyis komolyabb lendületre csak a folyamat beindulása és az első sikerek után számíthatok.

– Azok számára, akiknek kétségeik vannak afelől, hogy a magyar technológiai innováció meghódíthatja Amerikát, azt hiszem, Tóth Árpád életútja maga is kellő érv. Erdemes egy kicsit visszakanyarodnunk a hetvenes-nyolcvanas-kilencvenes évekhez, amikor a Nortelnél, a Philipsnél és a Kodaknál kulcsfontosságú témákat bíztak Árpád Gregory Tothra.

– Bármilyen furcsa, én még Magyarországon elterveztem, hogy mihez akarok kezdeni Amerikában, azután mindezt már csak meg kellett valósítani, nagyjából úgy, ahogy most magyar beszélgetőársaimnak javaslom. Igaz, amikor én 1970-ben elvégeztem a Műegyetemet, és elkezdtem dolgozni az Orionban, más szelek fűdögáltak Magyarországon. Akkor csak az volt kiszámítható, hogy a tisztességes szakmai karrierhez olyan politikai elkötelezettségre is szükség van, ami nem volt meg bennem. Ugyanakkor már Magyarországon pontosan meg tudtam fogalmazni, hogy mit akarok: olyan helyen letelepedni, ahol tanulmányaimat az engem érdekítő telekommunikációs területen folytathatom, közben felelősségteljes munkát, kutatást végezhetek, sőt üzletemberi gyakorlatra is szert tehetek. Az a nem is szerény ambíció Kanadába csábított, ott a Nortel ottawai központi kutatásai-ban vehettem részt, a torontói egyetem-en is gyarapíthattam tudásomat, s emellett üzletemberként is megmértettem.

– Ezek az évek az optikai hálózatok kutatásának jegyében teltek el. Rése volt a SONET, az ATM és az ISDN kifejlesztésében.

– Igen, 1984 és 1986 között a Broadband ISDN Systems menedzser voltam, sok nagyszerű projekttel, beleértve a világ első üvegszálas elérési

rendszerének megépítését Kanadában. 1978-tól a Nortelnél folytattam kutatásokat a HDTV, pontosabban a multimformatumú, hierarchikus digitális videó témakörében, amely munkálataim később, a Philips tudományos főmunkatársaként értek be. Ezek az évek tanítottak meg arra, hogy nem elég, ha az ember jó tudós, az eredményhez üzletemberi, sőt politikusi képességek is kellenek, hiszen a HDTV elterjesztéséhez az Iparág vezető cégeinek szoros szövetségét kellett kialakítani, s ugyanakkor számos országgal is szoros techno-politikai kapcsolatba kellett lépni. Már akkor valami olyasmin fáradoztam, mint ma: az európai és amerikai érdekek összehozásán. 1987-ben, amikor még szinte mindenki hibrid analóg–digitális tévében gondolkodott, bemutattam elképzeléseimet egy hierarchikus multiresolution digitális rendszerről, amelyben elfér egymás mellett a sokféle felbontás, a sokféle platform. Lényegében ezzel kezdődött az MPEG formátum fejlesztése. Később részt vehettem az MPEG2 kifejlesztésében is, amely a HDTV szabványává vált.

– Érdekes, hogy a kommunikációs eszközök egész sorának atyja magyar. Újságíróként kommunikációs eszközöknek nevezném a Bíró-féle golyóstollat is, de szakmaibb területen maradvá: a Neumann-elvet követő számítógépek, a Puskás-féle telefonközpontok éppúgy kapcsolatban vannak a kommunikációval, mint Bay Zoltán Holdra küldött rádiójelei. Sőt Bay a televízió elvének kidolgozásával is foglalkozott...

– A mai világban bánjunk óvatosan azzal a kifejezéssel, hogy ki egy új technológia vagy találmány atyja. Cirka 12 embert illehet meg az elismerés azért, hogy ott volt a HDTV bölcsőjénél, és büszke vagyok arra, hogy egyikük én lehettem.

– A High Definition Television számomra annyit jelent, hogy a jövőben az egész televíziós nézői tapasztalat megváltozik. A zavaró jelenségek,

mint a vízszintes vonalak vagy a vibráló képelemek, mind eltűnnek, és közel filminőségűvé válik a videokép. A hang is lényegesen magasabb szintű, hányedimenziós effektusok formájában jelenik meg. Ugyanakkor az első előnyök sokkal messzebbre mutatnak. Amikor a HDTV széles körben meghonosodik a filmszínházak, sportszarnokok, konferencia- és egyetemi előadótér-mek, kórházak, katonai alkalmazások, számítógépek, vezeték nélküli adatátviteli rendszerek világában, sokkal jelentősebb szerepet kap. Minden fajta videó- és képi kommunikáció új alapokra kerül...

– Az 1980-as évek végére már kristálytisztává vált a jövő HDTV rendszerének technikai definíciója. 1991-ben éppen ez vitt engem tovább a Kodakhoz. Akkor már létezett fotó-CD de gyakorlatilag semmi más a digitális képi technikában. Egy olyan kutatóközpont létrehozását és technikai irányítását bízták rám, ahol a digitális képi kommunikáció lehetőségeit kereshetjük az orvostól a katonáig keresztül a nyomdai és fogyasztói alkalmazásokig. Ez még az úgynevezett pre-internet korszak volt, de léteztek már online alkalmazások, például akkor hoztuk létre a világ első, digitális hálózaton működő képtárát (Kodak Picture Exchange). Múzeumok és galériák sorával dolgoztunk, nyomdákkal, egyetemmel és kórházi kutatóintézetekkel fejlesztettünk közösen. Nagyrészt ezekre az eredményekre építette az AOL és sok más internetszolgáltató az online digitális képi alkalmazásokat. A Kodaknál folytatott kutatásaink alapozták meg a digitális vízzel, illetve más láthatatlan információk beépítését a képekbe (data hiding). Úgyis-tén sikeresen kombináltuk a digitális képi technikát az objektumorientált szoftvertechnológiával. Ez újabb lehetőségeket adott multi-resolúciós képi kommunikációs alkalmazásokra katonai, orvosi és professzionális területeken. Ezeknek az eredményeknek köszönhetően az a megítéltetésért,

hogy életfogytig tartó tagságot kap-
tam a Kodak Kutatói Tanácsában.

**– Ez egyben életfogytig tartó Kodak-
hoz tartozást is jelent?**

– Nem, 1998-ban ismét váltottam, a
Circuit City Stores nevű kereskedelmi
láncnál lettem műszaki vezérigazgató.
A feladat nagyon izgalmas volt, a 600
szuperáruházat működtető, 12 milliárd
dolláros forgalmú cégnél azt kellett ki-
találni, hogy technológiai szempontból

**– Nem tudom, mekkora forgalmat si-
került elérni, gondolom, még ma
sincs minden amerikai családnak
HDTV-je. Ám egy vevő biztos volt:
Tóthknál nem állhat más a szalon-
ban...**

– Ez nem egészen így van. Noha ko-
moly fotográfus vagyok, a televízió te-
rületén nincs sok időm élvezni a HDTV
előnyeit. Az egyik, máig remekül mű-
ködő tévékészülékem egy kis képer-

Elfoglaltságom egyébként az utóbbi
időben csak növekedett, hiszen 2000-
ben elkezdtem látni az időt egy sa-
ját cég alapítására. Az Inciscent
Corporationnek a vezetéki nélküli adat-
kommunikáció területén meglehetősen
szűz területre sikerült betörnie, a PDA-
kra készítettünk Enterprise Network
Management & Control megoldásokat.
Hamar befektetők is akadt, 30 millió
dolláros tőkeemelés után a cég a négy-
tagú start-up vállalkozásból több mint
ötvenfős munkatársi gárdát foglalkoz-
tató vállalat lett. Idén újabb céget hoz-
tam létre, az Intelligent Digital Horizon
(IDH) Companyt, amelynek jelenleg el-
nökeként és műszaki főnökeként tevé-
kenykedem. Klienseim közé tartozik pél-
dául a Northrop Grumman vállalat és
az Egyesült Arab Emíráts légvédelmi
részlege. Néhány hete pedig a GTSI ne-
vű, egymilliárd dolláros cég főmőnőki
állását is betöltöm. A GTSI kimondottan
az amerikai kormányknak dolgozik.

Lopva az órára pillantok, lassan lejár
a kért egy óra. Tóth Árpádra már mások
várnak, nekem pedig csak egy kérdésem
maradt: vajon milyen címet adhatnék
az interjúnak... Az olvasó már tudja a vá-
laszt, legfeljebb azt nem, hogy ez is a
költő Tóth Árpádtól származik, A Mar-
son című versből, amelyben a gravitáció
talán épp a távoli „bús haza” lehúzó
erejét szimbolizálja, amit oly jó lenne
egy pillanatra lecsavarni... A névrokon-
nak, Arpad G. Tothnak sikerült, nem is
egy pillanatra, hanem egy életre, és az
Amerikai Magyar Cégvezetői Kör elnök-



mi motiválja a vásárlóközönséget, mi
lesz a kurrens termék például jövő ká-
rcsonykor. Ott újra találkoztam – ezúttal
más perspektívából – a HDTV-vel,
a digitális képi technikákkal, hiszen
azokban az években kellett a piacot
meghódítani ezekkel a nem túl olcsó
újdonságokkal.

nyós NTSC. Büszke lehet rá a Mits-
ubishi, hiszen 1986-ban gyártotta, és
még egyáltalán nem volt szükség
szervizre, képcsövet sem kellett benne
cserélni. Persze tennivalóim miatt
olyan keveset nézek tévét, hogy iga-
zán nem kell sűrűn cserélnetnem
a készüléket.

ségi tagjaként erre biztatja most honfi-
társait is: csavarjuk le a gravitációt, gon-
dolkozzunk globálisan, emelkedjünk
a magasba, hiszen nincs semmi, ami-
nek le kéne húznia minket...

BIZTONSÁGOS VEZETÉS

A Symantec világelső vállalat az internetes biztonságtechnika területén. A céget sokan még ma is vírusvédelmi megoldásairól ismerik, pedig portfóliójában a tartalomszűrés megoldásokról kezdve a tűzfalakon és VPN-rendszereken keresztül a sérülékenység elemzésig sok minden benne foglaltatik.

A Symantec magyarországi képviselőjének élén júliusban vezetőváltás történt. Konkoly Thege Szabolccsal, a cég Magyarországiért felelős új területi igazgatójával kötetlenül beszélgettünk a váltás körülményeiről, új feladatairól, valamint az informatikai biztonsági megoldások fejlődésének tendenciáiról.

SZÉLL ANDRÁS

{ – Először is gratulálunk kinevezéséhez...

– Köszönöm.

– Engedje meg, hogy szakmai életútjáról faggassuk. Milyen pozíciókat hagyott ott a Symantec kedvéért?

– Mielőtt a Symantechez jöttem, kilenc évig az Icon Rt.-nél dolgoztam, a KFKI-csoport rendszerintegrációval és biztonságtechnikával foglalkozó önálló részvénytársaságánál, ahol elég sok mindenbe belekóstoltam. Az első 4-5 évben kereskedő, mérnök-üzletkötő, key account manager voltam, és rengeteg cég termékeivel megismerkedtem, a Microsofttól a HP-n keresztül a Symantecig. Foglalkoztam kiemelt ügyfelekkel a kormányzati, illetve a telekommunikációs piacon. Alapvetően mérnöki beállítottságú vagyok. A Műszaki Egyetemen szereztem villamosmérnöki diplomát, bár ennek fénye az elmúlt évtizedben kissé megkopott, hiszen napi szinten nem mérnöki munkát végeztem. Szerencsére a menedzsmentben, az ügyfelekkel való kapcsolatban felhasználható mérnöki gondolkodásmód megmaradt.

Az Iconnál 1999-re már elég sok biztonságtechnikai projektet adtam el különböző ügyfeleknek. Ekkorra annyira sikeressé vált ez a tevékenységünk, hogy az Icon vezetése úgy döntött, a magyar piacon egyedülálló módon önálló biztonságtechnikai üzletágot indít. Ennek az üzletágnak kezdetétől fogva én voltam a vezetője, a létszámunk néhány év

alatt két-három főről felduzzadt mintegy húsz, kizárólag a kivitelezéssel foglalkozó tanácsadóra.

– Ha nem túl indiszkrét a kérdés: hogyan került át a Symantechez?

– Az Icon Magyarországon dobogós helyet foglal el a Symantec partnerei között, így régóta jó viszonyban voltunk egymással. Engem a Symantec egyik vezető munkatársa keresett meg a konkrét ajánlattal.

– Tehát klasszikus átcsábításról beszélhetünk?

– Tulajdonképpen igen.

– Két cég partneri viszonyában hogyan kezelhető egy ilyen esemény?

– Ez mindig a helyzettől függ. Az én esetemben tulajdonképpen sejteni lehetett, hogy hamarosan szükségem lesz új kihívásokra, hiszen az Iconnál kilenc évig dolgoztam. Ők is érezték, hogy váltásra van szükségem, de a KFKI-csoporton belül nem volt megfelelő pozíció számomra. Így tehát barátságban váltunk el, és továbbra is vissza fogok járni az Iconhoz, hogy közös üzleteinket gondozzam. Azt hiszem, hogy ma az informatikai pályán, pláne „menedzseri üzemmódban”, nem szokás egy évtizedet tölteni egy munkahelyen, legalábbis hasonló pozíciókban.

– Munkamódszerei, vezetési elvei beleillenek a Symantec szervezeti kultúrájába?

– Alapvetően ügyfél- és üzletorientált vagyok, szeretem gyorsan és hatékonyan megoldani a feladatokat, kevés érzélgéssel. Nyílt lapokkal játszom – munkatársaim szerint sokszor túlságosan is –, és ezzel általában elérem a céljaimat. A Symantec légkörét a ketősség jellemzi. Egyrészt Magyarországon viszonylag kis csapatról beszélhetünk, ami lehetővé teszi az oldott, baráti viszonyokat. Például nem kell állandóan értekezleteket összehívunk, ha beszélni szeretnénk egymással, hiszen ebéd közben is alkalmunk nyílik a legtöbb kérdés tisztázására. Másfelől a Symantec multinacionális vállalat, világszerte négyezer munkatárssal. Ennek megvannak a maga előnyei, hiszen a multinacionális cégektől rengeteg tanulhatunk, elég, ha csak a minőségbiztosítási rendszerekre gondolunk. Azt hiszem, hogy ennek a kettőségek megfelelnek.

– Amikor elvállalta új feladatát, nyilván mérlegre tette a cég eddigi eredményeit és piaci pozícióját. Ön mely jellemzőt tekinti a Symantec legnagyobb előnyének?

– A Symantec portfóliója hihetetlenül sokrétű. Tűzfalak, behatolásdetektálás, VPN-rendszerek, felhasználó-azonosítás, távoli elérés, távoli menedzsment, biztonsági-felügyeleti szolgáltatások, biztonsági hírszolgáltatás, sérülékenységelemzés és így tovább. Ha egy kicsit távolabbról nézzük a képet, látható, hogy a biztonsági komponensek mindegyike különböző veszélyforrásokat szüntet meg, más-

más problémákat kezel. Ezzel együtt az igazi megoldást az jelenti, ha a különböző komponenseket egy rendszerben kezeljük. A Symantec rendelkezik ilyen menedzsmentrendszerrel, szolgáltatással. Képesek vagyunk egyetlen központi helyről kezelni a komponenseket és az eseményeket. Be tudjuk gyűjteni a biztonsági incidenseket, ezeket analizálhatjuk, korrelációkat számolhatunk. Mindez versenytársaink többségénél nincs jelen.

NÉVJEGY

A Symantec Magyarországiért és Romániáért felelős területi igazgatója, *Konkoly Thege Szabolcs* 2003. július 1-jétől tölti be ezt a pozíciót.

Konkoly Thege Szabolcs korábban az Iconnál dolgozott, ahol kilenc éven át a mérnök-üzletkötőtől kezdve a kiemelt ügyfélmenedzserig többféle pozíciót töltött be. 1999-től az Icon biztonsági üzletágának vezetője volt, ahol mintegy húsz beosztottért felelt, értékesítők és konzultánsok alkották a csapatát. A biztonsági üzletág projektjeiben az NAI, az RSA, a Symantec és a Trend Micro megoldásait implementálták ügyfeleiknél.

A Műszaki Egyetem mikroelektronikai szakán villamosmérnök-informatikusként végzett, valamint elvégezte a Budapesti Közgazdaság-tudományi Egyetem Vezető-képző Intézetének MBA-szakát. Egy kislány boldog édesapja, szabadidejében olvas, kertészkedik, illetve elektronikus hangszereket gyűjt.

– Ön szerint az informatikai biztonsági megoldások területén milyen trendekre érdemes odafigyelnünk?

– Egyre újabb és újabb területek jelennek meg az informatikai biztonságtechnikában. Ha a különböző problémákat egy cég mind maga szeretné megoldani, akkor oda jut, hogy hatalmas tömegű adatot, naplófájlt kell kezelnie, és ezzel generál magának egy újabb problémát. Ez egyezsere minőség-

gi és mennyiségi, hiszen még ha megfelelően üzembe is helyezik a különböző biztonsági komponenseket, szinte lehetetlen kielégíteni azt az emberierőforrás-igényt, amely az elkülönült rendszerek felügyelete esetén jelentkezik. Ha belegondolunk, a hagyományos vagyonvédelem terén is szakosodás ment végbe. Elég elszétlenni egy bankba, és ott találunk biztonsági embereket, akiknek a hátára már nem a bank neve van felírva, hanem egy biz-

– A hasonló megoldások elterjedésének feltétele a fejlett felhasználói kultúra...

– A biztonság megteremtése természetesen megköveteli a tudatosságot, és mi igyekszünk tenni érte. Legyen szabad egy példát említenem. Valamely cég például úgy gondolhatja, hogy a tűzfal konfigurálásával kivédheti a kívülről érkező támadásokat. Igen ám, de egy tűzfal csak „szabályos alakú lyukak



FOTO: WALKÓ BOGLÁRKA

tónsági cégé. Ugyanez a helyzet az informatikában. Az ügyfelek kezdenek rájönni, hogy a biztonság önálló fenntartása drága, és rengeteg problémát generál. A Symantecnek ma világszerte található biztonsági-felügyeleti központjai, amelyekbe folyamatosan érkeznek az információk az ügyfelek biztonsági rendszereinek működéséről – ugyanúgy, ahogy a hagyományos riasztók be vannak kötve a rendőrségre. A felügyeleti központokban dolgozó munkatársaink képzettek, mindig rendelkezésre állnak, és azonnal képesek reagálni az esetleges problémákra. Úgy gondolom, hogy az ilyen, outsourcing jellegű szolgáltatások négy-öt éven belül elterjedhetnek.

halmaza”. Sok mindent kirekeszt, de a szabályrendszerének megfelelően én adom meg, hogy mit eressen be. És amit beereszt, azzal tovább nem foglalkozik. Azt pedig, hogy odabent mi történik, csak valamilyen más – például egy behatolásdetektálási – rendszer jelzései alapján lehet megmondani. Ezt a tényt ma kezdi el megérteni nagyon sok felhasználó. Azzal, ha oktatjuk a felhasználókat, természetesen magunknak is piacot teremtünk, de azt hiszem, hogy a cél, a biztonság megteremtése ennél sokkal fontosabb. }



NEM KARTEM EL, KÉREM, VERSENYTORZÍTÁS!

360 millióra bírságolták a mobilcégeket

Egy hónappal ezelőtt a Gazdasági Versenyhivatal (GVH) történetében egyedülálló vizsgálat végére tettek pontot – és példa nélküli határozat született. A mobilszolgáltatókat versenytorzításra alkalmas megállapodások megkötésével vádolták, amiért a Westel Mobil Rt.-re 210 millió forint, a Pannon GSM Távközlési Rt.-re pedig 150 millió forint bírságot rótt ki a GVH versenytanácsa. Összeállításunkban visszatekintünk a történetekre, és megkíséreljük feltérképezni az ügy hátterét, bemutatni a különböző álláspontokat.

GALVÁCS LÁSZLÓ

{ A versenytörvény szerint: „Tilos a vállalkozások közötti megállapodás és összehangolt magatartás... amely a gazdasági verseny megakadályozását, korlátozását vagy torzítását célozza, vagy ilyen hatást fejthet, illetve fejt ki.” Ez hát az oka és magyarázata mindennek. Figyeljék meg a jogi definícióban rejlő finom árnyalatokat! Nem szükséges korlátozni vagy torzítani a versenyt a törvényszegéshez, elegendő, ha valamely lépésünk képes lenne ilyen hatást kifejteni.

Arra már nem vállalkoznánk – sem pró, sem kontra –, hogy megfejtjük, a mobilszolgáltatók végül is visszaéltek-e a megállapodásuk nyújtotta lehetőséggel, vagy csak megtehették volna, ha... Ebben a kérdésben valójában a versenyhivatal sem foglalt állást, számára elegendő a törvény szövegének megsértése. Szellemről szó sincs.

A határozat közzétételét követően talán a bírsággal nem sújtott, de a vád

alól sem felmentett Vodafone fogalmazta meg legtalálékosabban a helyzetet: sajnálatos, hogy a GVH történetének eddigi legjelentősebb ügye egy olyan piac szereplőiről szól, amely az egyetlen jelentős versenypiac a magyar távközlésben.

Ám mit lehet tenni, a versenyhivatal ezt szúrta ki, s talán nem is alaptalanul. A már korábban megkezdődött átfogó ágazati vizsgálat arra utalt, és a hivatalhoz érkezett bejelentések szintén azt sugallták, hogy valami nincs rendben a mobilpiacon, azon belül is elsősorban az úgynevezett végződtetési díjaknál. Azt hivatalosan senki nem állítja, hogy ma is ez a helyzet, azaz könnyen elképzelhető, hogy immár minden a múlté – kivéve a bírság befizetését. A mobilszolgáltatók (beleértve az azóta megszűnt Westel Rádiótelefon Kft.-t is), valamint a Matáv ellen indított vizsgálat az 1998 és 2001 közötti időszakra terjedt ki.

Ezt a hároméves interregnumot

ugyanis szabályozott állapotok előzték meg, és követték. Korábban az összekapcsolási díjak – beleértve az ún. végződtetési díjakat (amelyeket a hívást indító szolgáltató fizet a hívott fél szolgáltatójának) és a hívásdíjakat (vagyis az ügyfél által fizetendő percdíjakat) is – a hatósági árkörbe tartoztak. 2001 végén viszont hatályba lépett az a hírközlési törvény, amely a jelentős piaci erővel rendelkező szolgáltatók számára megszabta, hogy végződtetési díjaik költség alapú számításokon alapultaknak, vagyis elméletileg ismét rendezett körülmények alakultak ki.

Ám a vizsgált időszak elején, 1998. január 11-én a kormány az összekapcsolási díjaknak a mobilhálózatokat érintő elemeit (így a két mobilhálózat összekapcsolásának hívás- és végződtetési díjait, illetve a vezetékes-mobil típusú összekapcsolások mobilszolgáltatókat illető díjait) kivonta a hatósági áras körből, így ezeket három éven keresztül

A Pannon GSM a bírósághoz fordul

Már az elmarasztaló határozat nyilvánosságra hozatalának napján közleményben jelezte a Pannon GSM, hogy bíróság előtt támadja meg a versenyhivatal döntését.

Határozottan kijelentették: cégük nem követett el sem a versenyjogot, sem a piaci magatartásról szóló egyéb jogszabályokat sértő cselekményt, soha nem kötött semmilyen, a gazdasági versenyt korlátozó megállapodást, nem élt vissza piaci pozíciójával.

A Pannon GSM szerint a GVH a távközlési hatóság által évek óta ismert, soha nem kifogásolt dokumentumra alapozza vádjait. A mobil-társaság a kartellvá

képtelenségét igazoló körülményként mutat rá: a GVH a mobilcégek által a távközlési piac ellenőrzésére hivatott Hírközlési Felügyeletnek megküldött dokumentumokra, a távközlési szolgáltatók közötti összekapcsolási feltételeket szabályozó szerződésekre alapozza a kartellvádat, figyelmen kívül hagyva azt a tényt, hogy a HÍF-nek 1999-től máig semmilyen kifogása nem volt e dokumentumok tartalma ellen. A GVH számukra jogszabály írja elő a HÍF-fel való együttműködés kötelezettségét, így a dokumentumok tartalmát illető kifogásait 1999-ben, azok létrejöttékor kellett volna megfogalmaz-

nia. A GVH ráadásul ugyancsak figyelmen kívül hagyta azt az alapvető tényt, hogy az általa kifogásolt elemek nem a mobilcégek megállapodásai, hanem a piac sajátosságait leíró, kötelező erő nélkülű megállapításai.

Életszerűtlennek, minden alapot nélkülöző spekulációnak tartja a Pannon GSM azt a felfetvést, hogy a piacvezető vonalas távközlési szolgáltató közvetlen irányítása alatt álló mobilcég az anyacége rovására versenytársával kötött volna kartellmegállapodást. Ilyen egyezséget a szolgáltatók nem kötöttek. A GVH egész eljárása során figyelmen kívül hagyta azt a tényt, hogy a Matáv és

a Westel nem egymástól független szolgáltató.

Az eljárás során a GVH az alapvető jogi normáknak elmentmondva az eljárás alá vont cégekre helyezte a bizonyítási kényszert, majd az eléje tárt bizonyítékokat folyamatosan figyelmen kívül hagyta. Például így tett a vizsgált időszak inflációjának tényével is: a pénzromlás következtében a mobilos végződtetési díjak 36 százalékkal csökkentek.

A Pannon GSM-nél a versenyhivatal bizonytalanságát érzelték. Szerintük ugyanis erre utal, hogy a GVH eljáró versenytanácsa indoklásában elismerte: még nem volt dolga „versenytorzító” üggyel, és még soha nem kifogásolta, ha a szolgáltatók fogyasztóik érdekében maximálták áraikat.

bármiféle megkötés nélkül állapíthaták meg a szolgáltatók.

Ez a szabadság utólag akkor is irritálhatta a versenyzőket, ha egyébként eleinte nem élték vele a szolgáltatók, vagyis fenntartották a korábban megállapított hatósági (ám mégis versenytörzítő?) árakat. A Vodafone szakembere azzal érvel, hogy nem ők állapították meg a díjakat, azokat a piac egyszerűen örökölte a korábbi árszabályozó szaktárcától. A GVH erre úgy reagált, hogy bárkitől örökölte is a piac a versenytörzítőknek ítélte árakat, azokat 1999 és 2001 között az elmarasztalt vállalkozások saját felelősségükre tartották fenn.

MIKOR ÉS MITŐL TORZ A VERSENY?

No, ezen a ponton már kezd elbizonytalanodni az ember, könnyen megzavarja, hogy a különféle hívásirányok, illetve díjtípusok esetében mi változott, és mi nem.

Talán éppen ezt a káoszt akarta megszüntetni az a rendelet, amely a távközlési szolgáltatókat arra kötelezte, hogy egymás között állapodjanak meg hálózataik összekapcsolásának technikai és gazdasági feltételeiről. A GVH szerint ezek az 1999-ben, illetve 2000-ben megkötött hálózati szerződések teremtek meg a lehetőséget arra, hogy torzuljon a verseny a mobilszolgáltatók vezetékes hálózatokkal megvalósított összekapcsolásaiban.

De hát ki és hogyan állapíthatja meg, hogy mikor és mitől torz a verseny?

A szakmai definíció szerint akkor járhatnak versenytörzítő hatással a megállapodások, ha azok következtében két, egymást nem helyettesítő piacon kialakuló feltételek az egyik szereplőinek előnyére, illetőleg a másik szereplőinek hátrányára eltérnek attól a helyzettől, amely a megállapodás nélkül alakult volna ki. Például olyan körülmények jönnek létre, amelyek következtében az

árak arányai eltérnek a költségek arányaitól.

A vizsgálat tehát először is megállapította, hogy a vezetékes hálózatból a mobilhálózatokba irányuló hívások csak korlátozottan voltak alkalmasak a mobilhálózatok egymás közti hívásainak helyettesítésére, vagyis két elkülönült piacról van szó. A hatósági árak felszabadítása után a mobilszolgáltatók lehetőséget kaptak arra, hogy a vezetékes hálózatok felől érkező hívások díjait egyoldalúan állapítsák meg (miközben a vezetékes szolgáltatók, így a Matáv díjai a maximált áras körben maradtak). Ezáltal a mobilszolgáltatók állapíthatnak meg egy másik piacon érvényes árat, azt, amelyet a vezetékes hálózat előfizetői fizettek a mobilirányú hívásokért.

Ez volt a gyakorlati lehetőség a verseny torzítására. De élték-e ezzel a mobilosok, és ha igen, hogyan?

A szakértői vélemények, köztük az

Vodafone: pozitívum és kritika

Az előfizetők szempontjából szomorú nap a mai – így kommentálta a versenyhivatal határozatát a Vodafone. Sajnálatosnak tartják ugyanis, hogy a GVH történetének eddigi legjelentősebb ügye egy olyan piac szereplőiről szól, amely a vizsgált időszakban és azóta is az egyetlen jelentős versenypiac a magyar távközlésben, holott a fogyasztók számára hasznosabb lett volna, ha a versenyhivatal azokra a területekre összpontosít, ahol a verseny hiánya miatt a fogyasztók érdekei erősen sérülhetnek. Pozitívan értékeli azonban a 70-es társaságnál, hogy a versenytanács nem szabott ki bírságot a Vodafone-ra,

mivel megállapította, hogy a piactorzításnak a cég nem volt aktív résztvevője.

Hivatalosan így fogalmaz a mobilcég: „Ezúton szeretnénk a nyilvánosság előtt kijelenteni, hogy a Vodafone senkivel nem kötött semmilyen kartellmegállapodást, illetve piaci magatartását senkivel nem hangolta össze. Éppen ellenkezőleg, a Vodafone piaci térnyerésének egyetlen eszköze a versenytársakénál kedvezőbb árak alkalmazása volt, ami egyértelműen a verseny fokozását eredményezte, s ezt az előfizetők világosan érzékelhették is.”

A sajtóban elterjedt találgatásokkal szemben a ver-

senytanács soha nem vádolta azzal a mobilszolgáltatókkal, hogy mesterségesen magasban tartották volna a mobilhívások árát. A versenytanács álláspontja szerint ezek a szolgáltatók olyan piactorzítást hajtottak végre, amelynek hatása a vezetékes telefon-piacon jelentkezett, és a mobiltelefonja térnyerését segítette elő.

A Vodafone végül két pontban fejtette ki álláspontját a döntéssel kapcsolatban:

– A versenytanács az eljárás során annak ellenére, hogy a bizonyítás terhe rajta van, semmilyen érdemi bizonyítékot nem mutatott fel a piactorzítás hatására vonatkozóan. Ezzel szemben

figyelman kívül hagyta a szolgáltatók meggyőző bizonyítékait, amelyek egyértelműen cáfolták a piactorzítás tényét.

– A versenytanács által most versenytörzítőnek ítélt árakat annak idején a magyar állam képviseletében eljáró közlekedési, hírközlési és vízügyi miniszter mint árszabályozó hatóság állapította meg. A helyzet abszurduma, hogy éppen azt róják a mobilszolgáltatók terhére, hogy az árak felszabadítása követően nem emelték meg a mobilhálózatok közötti, a jogalkotó által korábban megállapított összekapcsolási díjakat. Azt, hogy a versenytanács döntését bíróság előtt megtámadja-e, a Vodafone majd a későbbiekben, az írásos határozat ismeretében mérlegeli.

értettek nyilatkozatai alapján azt állapította meg a GVH, hogy a mobil–mobil hívások költségei nagyobbak, mint a fix–mobil, illetőleg a mobil–fix irányúaké. A hálózati szerződések ennek ellenére azt az elvet rögzítették, hogy az egyik mobilhálózatról a másikba irányuló hívások díjai nem emelhetők a mobil–vezetékes hívásdíjak fölé. Maximálták saját árakat, vagy minimálták vezetékesdíjakait? Mindegy, a versenyhivatal úgy ítélte meg, hogy a két piac árának aránya szükségyszerűen eltér a két piac költségeinek arányaitól, a vezetékes hálózatba telefonálók relatíve többet fizetnek, mint a másik mobilhálózatot hívók. A díjarányoknak a költségek arányaitól való eltérése azáltal fejthetett ki versenytörzítő hatást, hogy a két hívástípus iránti fogyasztói kereslet arányait eltérítette attól, ami egyébként (a tényleges költségeket kifejező árrá-nyok mellett) kialakulhatott volna.

Visszajátszásra persze nincs le-
hetőség, így soha nem tudjuk meg, mi lett volna, ha...

MEGÁLLAPODTAK-E AZ ÁRÁKRÓL?

Annyit lehet tudni, hogy a mobilháló-
zatok egymás közötti forgalma nagyjá-
ból kiegyenlített volt. Ez többé-kevésbé
független a hálózatok relatív nagyságá-
tól, vagyis például a Westel hálózatából
annyit hívták a Vodafone előfizetőit,
mint a 70-esek a 30-asokat. Az egymást
visszajátszó forgalmon felüli rész elszá-
molásának (vagyis a mobil–mobil
végződési díjak nagyságának) így lát-
szólag nem volt túl nagy jelentősége.
A vizsgálat során azonban az derült ki,
hogy az egyensúly könnyen felborulha-
tott volna, ha a mobilhálózatok közötti
hívások (ezen belül elsősorban a
végződési díjak) díjai eltértek volna egy-
mástól. Ez a talcsnyabb áron dolgozó
szolgáltatónak rövid távon ugyan árbe-
vétel-kieséssel kellett volna számolnia,
ám az árkülönbség miatti gyakori
visszahívás érdekében rövid távon a vég-
ső soron megemelkedhetett volna. Mind-
ezek alapján érthető, hogy inkább
a végződési díjak egysége jellegé-
nek megőrzésére törekedtek. A hálózati

szerződésekben szerepelt egy olyan ki-
kötés is, miszerint a mobilszolgáltatók
közötti kiegyenlített forgalom elszá-
molását a fix–mobil hívásdíj 40 százalé-
kához kötik. Ehhez kapcsolódott
a hálózati szerződéseknek az a kitétele,
amelynek alapján a versenytársak azon-
nal értesülhettek a vezetékes szolgáltató
fix–mobil hívásdíjainak változtatási
szándékáról.

A versenyhivatalnál azt állítják, hogy
a vizsgálat alapján bizonyíthatóan meg-
tudták állapítani: a mobilszolgáltatók
közötti hálózati szerződések kikötései
együttesen alkalmasak voltak arra,
hogy a mobil- és vezetékes hálózatok
közötti összekapcsolás terén torzítsák
a gazdasági versenyt.

A kívülről nehezen tudja eldönteni,
hogy reális-e a GVH megállapításai,
például valóban költségesebb-e a mo-
bilhálózatok működtetése, így a mobil-
hívások kezelése, mint a vezetékesé. Mi
nem ellenőrizhettük a hálózati
szerződéseket, így nem tudhatjuk, sze-
repelnek-e bennük a hívásdíjak maxi-
málására, a végződési díjak egysége-
sítésére, a kiegyenlített forgalom el-
számolásának a fix–mobil hívásdíjhoz
kötésére, illetve egymás tájékoztatására
irányuló kitételek. Mivel azonban a mo-
bilszolgáltatók ezt nem cáfolták, hitelt
kell adnunk a GVH megállapításainak.

MIT NEM LEHET BIZONYÍTANI?

Annál is inkább, mert a versenyhivatal
arról is nyíltan tájékoztatott, amit nem
tudott bizonyítani. Így például nem de-
rült ki, hogy a hálózati szerződések
megkötése során a mobilszolgáltatók –
a kétoldalú megállapodásokon túl-
menően – összehangolták volna maga-
tartásukat. Nem játszottak össze titok-
ban, hiszen a hálózati szerződéseket
nyilvánosan kötötték. Továbbá a
szerződések nyelvébe ütését jogszabály ír-
ta elő számukra. A vizsgálat nem tudta
kielégítően bizonyítani, hogy a vizsgált
időszakban alkalmazott vezetékes–mo-
bil hívás-, illetőleg végződési díjak
a versenytörvénybe ütközően túlzottan
magasak lettek volna. A mobilszolgáltá-
tók gazdasági erőfölényt élveztek

ugyan a saját hálózataikba irányuló hí-
vások végződésének terén, de az az-
zal való visszaéléssel nem vádolhatók.
Ennek bizonyításához elegendhetle-
nül szükség lett volna az adott szolgál-
tatással kapcsolatos költségek ismeré-
tére. E nélkül viszont hiába volt egyér-
telműen megállapítható, hogy a ma-
gyar vezetékes–mobil hívásdíjak
magasabbak voltak az Európában szo-
kásos átlagnál, az erőfölénnyel való
visszaéléshöz azt is meg kellett volna
mondani, hogy mi lett volna a költsé-
gekkel arányos „helyes” ár.

A GVH közleménye elismeri: nem
helytálló a versenytanács által jog-
sértőnek talált magatartást „kartelle-
zésnek” nevezni. Tény, hogy a kifogásolt
viselkedés a versenytörvénybe ütközik,
leghelyesebb azonban néven nevezni
a jogi tényállást: a mobilszolgáltatók
versenytörzítésre alkalmas megállapo-
dásokat kötöttek egymással.

Vagy mégsem? A vádoltak ugyanis
többnyire elutasítják a határozatot.
Egyedül a Matáv üdvözli a döntést,
érthetően, hiszen a vezető vezetékes
szolgáltató felmentette a GVH.
A Vodafone legfeljebb presztízszesze-
séget szenvedhet, bírságot ugyanis
nem szabtak ki rá. A két főbűnösnek
kiküldött társaság (a GVH közleménye
szerint a versenytörzítésre alkalmas
megállapodásokat a Westel Mobil Rt. és
a Pannon GSM Távközlési Rt. dolgozta
ki, a V.R.A.M. Rt. és az azóta megszűnt
Westel Rádiótelefon Rt. pedig csak át-
vette) képviselői határozottan tiltakoz-
nak, egyelőre nyilatkozatokban, de való-
színűleg beváltják ígéretüket, és az
írások határozat kézhezvételét kö-
vetően jogorvoslatért bírósághoz
fordulnak.

}

GÓRCŐ ALATT A MOBILÁGAZAT

A bulvárújtó nyelvén fogalmazhatnánk úgy is, hogy megszállta a versenyhivatal a mobilpiacot. A 150 és 210 millió forintós bírság nyomán szennázációsabbnak tűnő versenyfelügyeleti eljárás mellett – sőt időben azt megelőzve – úgynevezett ágazati vizsgálatot is folytatott a GVH a rádiótelefonúában. Mindezek eredményeiről dr. Gőnczöl Tünde, az Infokommunikációs Iroda vezetője és Váczi Nóra vizsgálo gyakornok számolt be lapunknak.

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Az ember óhatatlanul összefüggést sejt és keres a párhuzamos vizsgálatok között. Mi a különbség, mi volt a célja az egyiknek, és mi a másinak?

G. T.: – A mobiltelefon-szolgáltatás távkölzési szektoron belüli térnyerésével párhuzamosan nem készült átfogó iparági elemzés az ágazatról. A GVH az ágazati vizsgálat megindításával kívánt hozzájárulni ahhoz, hogy megtörténjen az elengedhetetlen értékelés, ami a vállalkozások esetleges versenykorlátozó magatartásának következményeként kialakuló anomáliákat tárja fel.

Az ágazati vizsgálat nálunk új, ám az Európai Unióban már korábban is ismert eljárási forma, amelynek során a versenyhatóság egész ágazat piaci mozgását méri fel. Ez általában akkor éri el célját, ha alapos, áttekintő képet alakít ki a vizsgált ágazatról, képes közvetlenül megismerni az ármozgásokat és más piaci körülményeket, s mindezek alapján megfelelő döntési helyzetbe kerülhet az esetlegesen szükséges intézkedéseket illetően.

A piaci zavarra utaló jelek nem feltétlenül közvetlenül valamely vállalkozás jogsértő magatartása miatt alakulnak ki, ám akár arra is visszavezethetők lehetnek. A vizsgálat nyomán kiderül, hogy szükséges-e valamilyen állami beavatkozás az adott piacon. Adott esetben a GVH azonnal élhet a törvényben biztosított jogkörével, és versenyfelügyeleti eljárást indíthat a valószínűsíthető jogsértéssel kapcsolatban. Ha pedig nem a versenyhivatal hatáskörébe tartozó probléma merül fel, a GVH fel-

hívhatja az illetékes szervek figyelmét a javasolt intézkedés megtételére.

A lényeges különbség tehát az, hogy az ágazati vizsgálat nem a piaci szereplők ellen irányul – így végeredményként például nem szabhat ki bírságot –, célja a versenyviszonyok felmérése és az esetleges beavatkozási területek feltárása. Ennek egyik következménye lehet a tényleges versenyfelügyeleti eljárás, amely viszont piaci zavarra utaló konkrét jelek esetén már a vállalkozások ellen indítható.

A GVH történetében az első ágazati vizsgálat a mobilpiacon indult, 2001-ben, és 2002 októberében zárult.

– Mit tárt fel az ágazati vizsgálat?

G. T.: – Mindenekelőtt az egyes piacokat kellett meghatározni, elkülöníteni. A vizsgálat legfontosabb megállapításai közé tartozik, hogy míg a kiskereskedelmi piacon beszélhetünk működő versenyről, addig a nagykereskedelemben, főleg a vezeték-s-mobil végződtetés díjaiban voltak piaci torzulásra utaló jelek.

A mobiltelefon és a vezetékes szolgáltatás árszínvona átlagosan nagy különbséget mutatott, és a mobilárak még mindig meghaladják a fixdíjakat. A két szektor versenyviszonyának elemzése alapján viszont arra következtetett a GVH, hogy általánosságban a vezetékes és a mobilszolgáltatás nem helyettesítheti egymást. Ez azt jelenti, hogy a két szektor árai közötti különbség önmagában nem értékelhető piaci zavarra utaló körülményként. Ezzel szemben a mobilhálózatban végződő hívások díjainak

alakulása – figyelembe véve a díjak változását és az egyes irányokból érkező hívások árazásának különbségét – egy-



FOTO: WALKÓ BOGLÁRKA

értelműen valamilyen piaci zavart mutatott. A részletes elemzés felvetette annál a valószínűsége, hogy ez a zavar valamely vállalkozás(ok) versenykorlátozó magatartására vezethető vissza, ezért e terület részletes elemzésére versenyfelügyeleti eljárást kellett indítani.

– Vagyis az ágazati vizsgálat következménye lett a mobilcégek és a Matáv elleni eljárás?

G. T.: – Csak részben, ugyanis időközben bejelentés érkezett a versenyhivatalhoz, amelyre reagálni kellett. A versenytanács úgy döntött, hogy nem várja meg az ágazati vizsgálat lezárását, így 2002 februárjában a GVH megindította a másfél évig tartó versenyfelügyeleti eljárást. Az 1998 és 2001 közötti időszakot fellelő elemzés a vezetékes és a közcélú mobiltávközlési szolgáltatók közötti összekapcsolási díjakkal kapcsolatban kezdődött, majd kiterjesztettük valamennyi mobilhívásdíj, továbbá a vizsgált időszak első felében megkötött hálózati szerződések vizsgálatára.

– Július végén került nyilvánosságra a versenytanács ominózus határozata, amelyet a mobilcégek természetesen megalapozatlannak tartanak. Ön szerint a kritikák helytállóak?

G. T.: – A sajtóban megjelentek karteire utaló feltételezések. Ezek azonban részben tévesek. A kifejezés hallatán az ember titkos kartellezésre gondol, ám ebben az esetben nincs szó titkos megállapodásokról. A versenyhivatal írásos dokumentumok, a hálózati szerződések vizsgálata alapján hozta meg határozatát, és csak azt kifogásolta, amit bizonyíthatóan meg lehetett állapítani. Ennek lényege, hogy az 1999-ben, illetve 2000-ben megkötött hálózati szerződések megteremtették a lehetőséget arra, hogy a verseny torzuljon a mobilszolgáltatók vezetékes hálózatokkal megvalósított összekapcsolásainak terén.

– Ez a kifejezés meglehetősen általános, és így vitatható, hiszen csak a lehetőségéről szól, nem pedig a tényekről. Konkrétan mi kifogásolható a mobilszolgáltatók megállapodásaiban?

V. N.: – Főként az árakkal kapcsolatban talált kifogásolható megkötéseket a vizsgálat. Például a mobilszolgáltatók a hálózati szerződésekben deklarálták, hogy a mobil–mobil hívások ára nem emelkedhet a mobil–vezetékes hívások díja fölé. A szakmában köztudott, hogy a vezetékes telefónia működtetése olcsóbb a mobilnál, így ha egy hívás két mobilhálózatot érint, annak drágábbnak kellene lennie, mint ha egy mobil–és egy vezetékes hálózat vesz részt benne. A versenytanács szerint ezzel olyan

árviszonyok alakultak ki a két hálózatban, amelyek nem felelnek meg a költségarányoknak, ezért torzítják a két piac közötti versenyt.

A másik kifogásolt rendelkezés a mobil–mobil végződtetési díjak egységes megállapítása, illetve annak a fix–mobil hívásdíjhoz való kötése volt. A hálózati szerződésekben az szerepelt, hogy a mobil–mobil végződtetési díjat a szolgáltatók a vezetékes–mobil hívások díjának 40 százalékában állapítják meg. És hogy ez a megegyezés a gyakorlatban megvalósítható legyen, egymást mindig kölcsönösen tájékoztatják a fix–mobil tarifákról. A versenytanács úgy ítélte meg, hogy ezek a kikötések és megállapodások együttesen alkalma-

ügyfele a másik cég előfizetőjét hívja, annak díja nem lehet magasabb, mint ha ugyanarról a mobiltávközlésről egy vezetékes számot tárcsázná. De mivel a vezetékes hálózat olcsóbb, kevesebbe kellene kerülnie egy olyan hívásnak, ahol a hívó fél mobil-, a hívott pedig vezetékes hálózatot használ, és két mobilszolgáltató előfizetői drágábban beszélhetnének egymással.

– A mobilszolgáltatók képtelenségnek tartják, hogy mondjuk a Westel megállapodjon anyavállalata, a Matáv rovására...

G. T.: – Valóban szívesen érvelnek ezzel, de ez arra vezethető vissza, hogy többféleképpen lehet értelmezni a dolgokat. Nem a Matáv rovására állapodtak meg,



FOTÓ: WALKÓ BOGLÁRKA

sak a vezetékes és a mobilpiaci árak, vagyis a verseny torzítására.

– A jogi és a műszaki szakszargon keveredése nem könnyíti meg a probléma megértését. Hétköznapi nyelven mit jelent a fogyasztó számára ez a sok, viszonylatokban kifejezett megállapodás?

V. N.: – A mobilszolgáltatók úgy egyeztek meg, hogy ha bármelyikük

hanem végső soron a fogyasztók érdekei sérültek. A versenyhivatali eljárások rendszerint éppen azért folynak, hogy a fogyasztók ne kerüljenek hátrányosabb helyzetbe a verseny korlátozása, torzítása által. Ez a veszély akkor is felmerülhet, ha a megállapodás nem a felhasználói díjakról szól, hanem a szolgáltatók egymás közti viszonyáról, hiszen annak hatása a fogyasztókat érinti.

SZEPTEMBER 11.

Vírusrázban ég a világ

A Sobig vírus világszerte készenlétben tartja az informatikai biztonsági szakembereket. A károkozóról, amelynek több verziója ismert, szinte percenként újabb információkat tudnak meg a vezető antivíruscégek. Ismert már a szerkezete, terjedése, időzítése és így tovább. Egyetlen tényező adhat még okot a fejtőrésre: a féreg F variánsa miért áll le szeptember 10-én, és mi történik 11-én, a WTC elleni támadás évfordulóján?

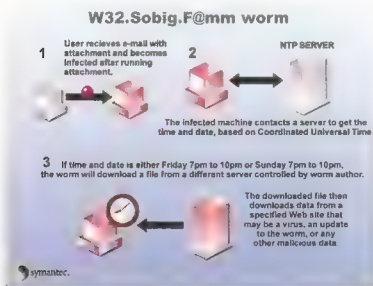
FORRÁS: PRÍM ONLINE, GEYSAP

A vírusok elnevezése nem egységes, minden észlelő laboratórium más nevet ad nekik. A kósz elkerülése érdekében a Generally the Computer

Anti-Virus Research Organization (CARO) elnevezése és besorolása a mérvadó. Eddig hat Sobig féreg vált ismertté, amelyek külön családot alkotnak. Minden egyed saját SMTP-klienssel rendelkezik, ezért terjedése nem kötött bizonyos levelezőprogramhoz, és így a fertőzött gép adataiból önálló feladatokat nevezhet meg. Ezek pedig az endemiák következtében az adott ország címeihez, szokásaihoz igazodnak.

SZÉP KIS CSALÁD

A Sobig féregcsalád (A, B, C. – az utolsó májusban vált ismertté) „fergeteges” karriert futott be. Május óta felkerült a 20 legelterjedtebb vírus listájára, olyan „becstelen titánok” mellé, mint a Klez és a Lentin (Yaha család). A Sobig férgek levelekben terjednek, elsősorban a csatolt fájlokon keresztül. Először a helyi hálózatokat lepik el, majd a LAN-ra kerülve másolataikat tovább terítik, részben e-mailek, részben megosztott hálózati meghajtók révén. A féreg egy gépre bejutva, miután megfertőzte azt, megkeresi a rajta található összes címet, és az-



Pornóhálózatról ered a Sobig F

Az amerikai FBI szakértői szerint a Sobig F kórokozót készítője egy internetes pornóhálózatról terjesztette el. A nyomozóiroda információi arra utalnak, hogy elsőként azok kapták meg a számítógépes vírust, akik egy szexképet akartak letölteni az egyik usenetes internetes fórumról.

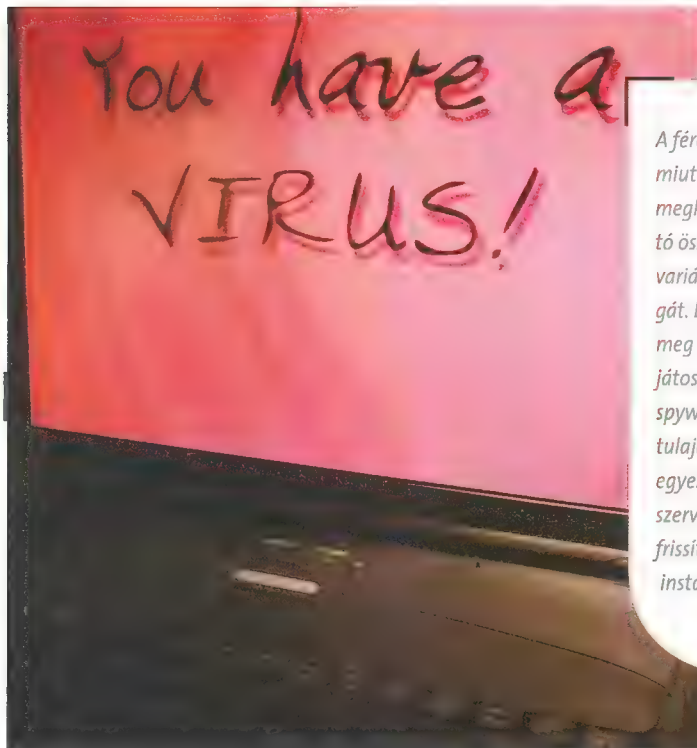
„A Sobig F elsőként egy pornográf Usenet-fórumon bukkant fel” – mondta Jimmy Kuo, a Network Associates antivírus-kutatója.

A Sobig hatodik változata minden elődjénél és az összes korábbi e-mail vírusnál gyorsabb ütemben terjedt a világhálón – közölte a brit Message-

Labs. A cég szerint a vírus 24 óra leforgása alatt több mint 1 millió fertőzött levelet küldött el a megszerzett e-mail címekre. A Sobig F-fel fertőzött levelek valójában nem a feladóként feltüntetett címről érkeznek, és a legtöbb esetben a „Thank You!”, „Re: Details”, illetve „Re: That

Movie” témajelöléssel érkeznek.

A phoenixi Easynews.com internetszolgáltatót pénteken kereste meg az FBI az ügygel kapcsolatban. „Úgy tűnik, a vírus eredeti példányát a mi hálózatunkról postázta valaki a Usenet-fórumra, augusztus 18-án” – mondta Michael Minor, az internetszolgáltató technikai igazgatója.



A féreg egy gépre bejutva, miután megfertőzte azt, megkeresi a rajta található összes címet, és azokat variálva küldi tovább magát. Ezzel párhuzamosan meg kell említeni azt a sajátosságát, hogy az ún. spyware (kém)programok tulajdonságaival megegyezően képes egy távoli szerverről frissíteni, majd frissített formában újra-installálni magát.

kat variálva küldi tovább magát. Ezzel párhuzamosan meg kell említeni azt a sajátosságát, hogy az ún. spyware (kém)programok tulajdonságaival megegyezően képes egy távoli szerverről frissíteni, majd frissített formában újrainstallálni magát.

A Sobig F variánsa azonban mind stílusában (tárgyorában, a levél tartalmában), mind tulajdonságaiban (más méret, más tömörítési eljárás, saját SMTP-szerver stb.) eltér elődeitől.

ÍDŐZÍTETT BOMBA

Azok a szerverek, amelyekkel a féreg – fix IP-címek alapján – kapcsolatba lép, főleg Korea és az USA területén találhatók, de vannak ilyenek Európában és Ausztráliában is. A vírus olyan időpontokban aktiválja magát, amikor a leg-

több dolgozó otthagyja számítógépét, így a munkaidő lejárta után vagy hétvégen fejti ki károkozó hatását.

A vírus augusztus 22-én egy „kisebb” támadást akart indítani, de ezt az F-Secure szenciációs ötletével sikerült megghiúsítani. A szakemberek az ismert IP-jű gépeket összehangolva átalították a rendszeridőt. Egyetlenegy gépet nem sikerült meghatározniuk, ahonnan a vírus támadást is indított.

Egyes vélemények szerint az, hogy a vírus szeptember 10-én leáll, nincs szerkesztés összefüggésben a WTC elleni támadással és így a terrorcselekményekkel, hanem csak utal azokra. Ez kissé furán hangozhat, de tudjuk, hogy a féreg bankok, pénzintézetek (üzletek) számítógépeit támadja meg, és ilyenek voltak a WTC-ben is. Mintha a vírus írója ezzel jelezné célját: kirabolni a megfertőzött bankokat, pénzintézeteket.

Más szakemberek azt feltételezik, hogy a szeptember 10-ei leállás a vihar előtti csendet idézi, és a vírus által letöltött kódok segítségével szeptember 11-én a fertőzött gépek összehangolt támadást (DDOS – Distributed Denial Of Service) indítanak valamely nagyobb rendszer ellen.

A Symantec Response jelenleg kb. 1800 beterveztést kap a Sobig F vírussal kapcsolatban naponta. Ez a múltbeli fenyegetések mértékét még nem éri el.

A Symantec adatai szerint a Klez.H a csúcson 4516 beterveztést produkált naponta. Ez a fenyegetés felfedezése után 2 héttel érte el tetőpontját. A BugBear.B egy napra eső legtöbb beterveztése 4812 volt, felfedezése után 2 nappal érte el ezt a mértéket. A BadTrans a csúcson 3709 beterveztést produkált, és 7 napra volt szüksége, hogy eljusson ideig. }

A BLASTER-SZTORI

Az emberi hanyagság, alaptalan magabiztosság és felelőtlenség határtalan. Csináltunk magunknak egy férget – a szó átvitt értelmében. Egy férget, amely szinte akadály nélkül terjed, és már variánsa is van.

FORRÁS: PRÍM ONLINE, PAPP GÉZA

{ Az RPC (távoli eljáráshívás) a Windows operációs rendszer által használt protokoll. A folyamatok között olyan kommunikációs mechanizmust biztosít, amely lehetővé teszi, hogy a programok zökkenőmentesen futtathassanak valamilyen kódot egy távoli számítógépen.

A Blaster vírus célja, hogy az RPC protokoll TCP/IP protokollon keresztüli üzenetváltást kezelő részében található biztonsági rést kihasználva támadást indítson a Microsoft update-lapja ellen.

A biztonsági rés a helytelenül formázott üzenetek nem megfelelő kezeléséből ered. Ez a hiba az elosztott komponensobjektum-modell (Distributed Component Object Model, DCOM) és az RPC közötti illesztőfelületet érinti, amely a 135-ös TCP/IP-portot figyel. A felület az ügyfélszámítógépek által a kiszolgálónak küldött DCOM-objektumaktiválási kéréseket kezel (például univerzális elnevezési konvenció szerinti elérési utak).

A biztonsági rés kiaknázásához a támadónak képesnek kell lennie speciálisan kialakított kérés küldeni a távoli számítógép 135-ös portjára. Intranetes környezetben ez általában elérhető, az internethez csatlakozó számítógépeknél azonban a 135-ös portot rendszerint tűzfal blokkolja. Amennyiben a port nem blokkolt – illetve intranetes környezetben – a támadónak nincs szüksége semmilyen egyéb jogosultságra.

A W32/Blaster-A férgek át-vizsgálja a hálózatot, és olyan számítógépeket keres, amelyeken kihasználhatja a Microsoft DCOM RPC-jének biztonsági hibáját. Amennyiben alkalmas komputert talál, rámásolja magát a TFTP-csatornán keresztül. Fertőzés után leállítja, majd elindítja a gépet. Továbbá bejegyzéseket helyez el a registryben, és futtatja magát a következő indításkor.

PROGRAMHIBÁK MIATT ÍRJÁK A FÉRGEKET?

Az elmúlt időszakban több olyan féreggel találkozhattunk, amely egy-egy programhibát kihasználva próbálja meg kifejteti tevékenységét.

A Troj/Autoroot-A például megkísérli kihasználni a Microsoft DCOM RPC interfészének hibáját, és így utat nyitni a fenti porton a Troj/IRCBot-G féregnek, hogy az átvehesse az irányítást a megtámadott számítógép felett. (A Microsoft által kibocsátott patch, amely elérhető a Microsoft Bulletin weboldalon,

megszünteti ezt a sebezhetőséget. A vírusok elleni védekezés során egyébként alapkövetelmény, hogy frissítsük szoftvereinket.)

A W32/Blaster-A férgek átvizsgálja a hálózatot, és olyan számítógépeket keres, amelyeken kihasználhatja a Microsoft DCOM RPC-jének biztonsági hibáját. Amennyiben alkalmas komputert talál, rámásolja magát a TFTP-csatornán keresztül. Fertőzés után leállítja, majd elindítja a gépet. Továbbá bejegyzéseket helyez el a registryben, és futtatja magát a következő indításkor.

És ezzel nincs vége. A Kaspersky Lab's jelezte, hogy detektált egy férget, amely nem spontán mutáció. Tulajdonságai-ban, felépítésében megegyezik az előzővel, ezért a B nevet kapta. „A Blaster támadása a Microsoft windowsupdate.com weboldalt elvileg el tudja zárni az internetről” – mondta *Graham Cluley*, a Sophos megbecsült szakértője. Lehetősége van arra, hogy a fertőzött gépekről összpontosított adatelárasztásos (DoS) támadást indítson. A vírus írója tehát szándékosan megpróbálja megakadályozni, hogy további frissítéseket töltsenek le a felhasználók. Ez egy meglepő trükk.

A történet ráadásul folytatódik. A Blaster megjelenése után valaki írt egy férget, amely a Blasterrel szembeni Micros-javítócsomagot kinálja, természetesen hamisan. Amennyiben a felhasználó megnyitja a levélhez felkínált állajavítócsomagot, máris megfertőződik egy másik vírussal.

}



A Symantec és a Symantec logo bejegyzett védjegyek az Amerikai Egyesült Államokban. A Symantec Gateway Security és a Symantec Client Security a Symantec Corporation védjegye. ©2002 Symantec Corporation. Minden jog fenntartva.

**A vállalati biztonság
megteremtésének úttörője újabb
forradalmi megoldással állt elő.**

Bemutkozik a biztonságos vállalat. A Symantec™ már több mint húsz éve nyújt védelmet a vállalatok számára a vírusok és más kártékony kódok ellen. A világ mára azonban megváltozott. A fenyegetések összetettebbek és veszélyesebbek lettek; az egykor megfelelő biztonsági megoldások mára elavultak, és sebezhetővé váltak. Ezért született meg a Symantec Integrated Security, amely forradalmian új megoldást kínál az egész vállalat védelmére. A rendszer minden elemét úgy tervezték, hogy egységes rendszerként működjön együtt, ezáltal biztosítja a hatékonyabb kezelést, a gyorsabb választ, a vállalat megbízhatóbb védelmét – a Symantec Gateway Security által védett átjáróktól a Symantec Client Security megoldással védett munkaállomásokig. Csatlakozzon a forradalomhoz. További információért kérjük látogasson el weboldalunkra: <http://www.symantec.com/hu-businessonline>



Legfontosabb portálszolgáltatásaink:

Információ

- Hírek.com (infocom)
- Rendezvénynapló
- Legfontosabb hírek
- Számítástechnika.com
- Cégekről írunk
- Címek a desktopra
- Riasztás (e-mailben)
- Offline hírolvasás
- Hírlevelek (rendelés)

Kommunikáció

- PRIMnet (freenet)
- Primposta (webmail)
- Mappa (freedrive)
- Levelezőlisták
- Legyen weboldala
- Szakmai fórumok
- Magyar Címtár (MaCi)

Kereskedelem, egyéb...

- Letöltés (free szoftver)
- Műszaki áruház
- Lapelfizetés
- Business Online
- BO Tanácsadó Füzetek
- INK (Internet Katalógus)
- VGA Monitor
- Trend Monitor

A jól informáltak klikkje!

www.prim.hu

A BEKÖTÉS HÓNAPJA INGYENES!

*Tanévkezdési
akció!*

ŐSZI AKCIÓ

**Tanévkezdési
akció**

belépési díj: **1 000 Ft***
havi díj: **7 890 Ft**

Őszi akció

belépési díj: **3 990 Ft**
havi díj: **8 590 Ft**

Az ADSL előnyei:

Időben és költségre optimalizáltan egyszerűen kezelhető, Internetkapcsolat

Online kapcsolat a nap 24 órájában

Tűzvesztéskor azonnal le lehet szüntetni az Internetkapcsolatot

Nincs kábelhúzó díj

Nincs telefonköltség

TVNET 
www.tvnet.hu

TVNET Számítástechnikai Kft.
1135 Budapest, Csata u. 8.
Telefon: (06-1) 288-6300
sales@tvnet.hu; www.tvnet.hu

Ők is minket választottak:



Az árak az ÁFA-t nem tartalmazzák. A feltüntetett akciók egyéni előzetesre érvényesek. 1 éves husángnyilatkozattal

Az akció 2003. november 20-ig megkötött szerződésekre érvényes. Az akció részleteiről, üzleti csomagjainkról bővebb információval értekezési munkatársaink szolgálnak

*1 éven keresztül 1 000 Ft+ÁFA

ÉRTÉKESÍTŐ PARTNEREINK:

Z & Z Tech Bt. 8790 Zalaszöntgrő, Virág út 9. (70) 315-9988 • **Veres és Társa Bt.** 5300 Karcag, Tompa utca 6. (59) 503-339 • **Bakos Bt.** 3950 Sárospatak, Dobó Ferenc út 58. (47) 311-546 • **Office-Team** 8200 Veszprem, Kossuth u. 6. (88) 403-797 • **Criscomp Bt.** 4030 Debrecen, Gyoma u. 17. (52) 541-289 • **H.A.N.G. Info Bt.** 2083 Solymár, József Attila utca 54. (30) 222-4213 • **QualInfo.Com Informatikai Iroda** 2060 Bicske, Bethlen Gábor u. 17. (30) 933-4639 • **Bartex-Info Kft.** 1135 Budapest, Hun utca 9. (70) 211-4915 • **CTS Kft.** 4029 Debrecen, Mátyás Gy. u. 5-7. (52) 521-420 • **InterNET Klub** 7200 Dombóvár, Ady u. 27. (74) 463-014 • **DeaComp Kft.** 4031 Debrecen, Káshgyesi út 48. (52) 490-000 • **VLR-Computer Kft.** 1053 Budapest, Képro utca 6. (20) 439-0154 • **ISZERVIZ Kft.** 1025 Budapest, Nagyboldog u. 15. (30) 933-9108 • **QuickStudio webdesign** 3300 Eger, Ráczy tombello 205. (30) 511-451 • **PC-Corner Számítástechnikai és Oktató Bt.** 7629 Pécs, Székelyi ter 6. (72) 510-572 • **M&M Computer Kft.** 7621 Pécs, Teréz utca 15. (72) 516-529 • **Ipont Informatikai Kft.** 5600 Bekescsaba, Bartók Bela út 46-50. (30) 565-8767 • **Kolibri System Bt.** 3200 Gyöngyös, Berze Nagy János u. 1/a. (30) 560-5008 • **Missura Mátys Egyéni Vállalkozó** 1202 Budapest, Nagysándor u. 144/A (70) 2100-765 • **TRINITY-Comp Bt.** 7800 Sikkos, Felszabadulás út 32. (72) 351-554 • **KLNcomp Kft.** 4440 Tiszavasvári, Vöröshadsereg u. 36. (30) 9359-213 • **Sándor László Egyéni Vállalkozó** 4440 Tiszavasvári, Bocskai utca 26. (20) 3675-141 • **Lan-Partner Kft.** 3580 Tiszaújváros, Lévai József u. 68. (49) 540-775 • **Fod Comp-Duo Kft.** 5400 Mécstúr, Bajcsy-Zsilinszky u. 37. (50) 351-003 • **Bell Computer Kft.** 3580 Tiszaújváros, Tisza út 23. (49) 540-610 • **VIT Info Bt.** 3600 Ózd, Szent István út 33. (48) 480-400 • **Computer Praxis Kft.** 3525 Miskolc, Székelyi u. 79. (46) 501-080

BLOG, AVAGY ONLINE NAPLÓ

Az *Internet Kalauzban* is sok szó esett már arról, hogy miért az internet a legdemokratikusabb médium. Bárkinek lehetősége nyílik arra, hogy a fórumokon, chateken, levelezőlistákon elmondja véleményét, és bárki indíthat saját fórumot, chatszobát vagy levelezőlistát. Az önkifejezés (néha a magamutogatás) másik módja a saját honlap készítése, ez azonban komoly technikai felkészültséget kíván, és nehéz igazán egyéni, a sablonos lapok tömegéből kiemelkedő oldalt készíteni. Újabban pedig divatba jött a véleménynyilvánítás egyik legegyszerűbb formája, az online naplórás, amit általában csak *bloggolásnak* neveznek.

SZATMÁRI PÉTER

{ A blog a weblog rövidítése, ami internetes naplót jelent, a webre loggolás pedig technikailag mindössze annyi, hogy valaki egymás fölét írja a gondolatait egy honlapon. Az online naplókat naponta vagy hetente frissítik. A látogatók számára természetesen akkor érdekes egy oldal, ha minden visszatérés alkalmával új bejegyzéseket találunk.

A tévés valóságshow-kkal lehetne összehasonlítani a műfajt, hiszen itt is hétköznapi emberek mindennapjaiba tekinthetünk be. Blogból persze sokkal nagyobb a választék, a tévé-műsorok tucatnyi szereplőjével szemben a weben több ezer nyi naplóíró közül választhatunk kedvenceket. Továbbá a „kínálati piac” minőségi különbséget is jelent, hiszen a neten képzett újságírók, szakemberek, egyetemisták és igazán érdekes személyiségek is kitárulkoznak.

Műfajok

Az online naplókat legkönnyebben választott témáik szerint lehet kategorizálni. A legtöbben saját hétköznapijait ismertetik, többnyire annak is a számukra érdekes részét. Sokan csak a híreket kommentálják, vagy érdekes linkeket, fotókat, verseket tesznek közzé. Ez a nehezebb műfaj: nyilvánvalóan sokkal könnyebb leírni, hogy mi volt az ebéd, mint a világ dolgairól újdonságukat megfogalmazni.

A weblog népszerűségét a témaválasztástól függetlenül általában az dönti el, hogy a szerző milyen gyakran tud új, érdekes gondolatokat megfogalmazni, vagy hogy mennyire magával ragadó az, amit az életéről mond.

Hogyan legyek blogger?

Csekély HTML-szerkesztési ismeret birtokában bárki könnyen készíthet saját webnaplót, ami nem más, mint egy szimpla HTML-oldal. Néhány alapvető formázási parancsot kell megtanulni: új sor, új bekezdés, dőlt és félkövér betűk, esetleg linkek, képek elhelyezése. Ez viszonylag egyszerű: vas-tag, azaz bold betűre két kacsacsőr közé zárt b betű,

dőlt, vagyis italic betűre két kacsacsőr közé zárt i betű vált, az új bekezdést (paragrafust) pedig természetesen a <p> jelzi. Az adott kijelölések vége a betűk előtt egy törtjel, vagyis: , </i>, </p>. Ez persze nem minden, de mutatja a dolog egyszerűségét. Felkereshető bármelyik HTML-tanfolyam a weben, és fél óra alatt elsajátható, ami a bloggoláshoz kell.

Még egyszerűbbek a bloggoláshoz írt ingyenes rendszerek, amilyen a magyar www.freeblog.hu vagy az angol www.blogspot.com. Mindkettőnél regisztrálni kell magunkat, és máris indulhat a bloggolás. Ezek a rendszerek számtalan

egyebet is lehetőséget nyújtanak, például hozzászólási lehetőséget a látogatók számára, illetve az ismert HTML-tagek használatát – azonban a bloggolást ezek ismerete nélkül is azonnal el lehet kezdeni.

blogspot

[Díjmentes]

This is your brain on the web.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

http://www.blogspot.com

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

Start your own!

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

Upgrade your BlogSpot

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

blogspot.com is a free web hosting service for bloggers.

kommunikáció ◊ napló

Mindebből következik, hogy – bár ez is valóságshow – a lényeg nem az kukkolás vagy a Nagy Testvér-szerű megfigyelés, hanem az egyéni, sajátos hang, a látogatók számára különleges olvasmányélmény. A siker nem az oldal kinézetén vagy ötletes technikai megoldásain, hanem a szerző személyiségén múlik.

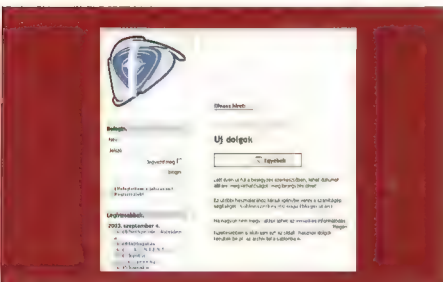
Persze kevesen vannak, akik egy-egy témában igazán különlegesen tudnak mondani. Mindannyian ismerjük a szenzációhajász újságíró típusát: mindig ott van, ahol történik valami, vagy legalábbis szeretne ott lenni. Viszont azok, akik

eleve ott élnek vagy dolgoznak, óriási előnyben vannak, mert minden más médiumot megelőzve hitelesen tudnak tájékoztatni az aktuális eseményekről az interneten keresztül. Bloggoltak például az iraki háború alatt Bagdadból, nemrég pedig New Yorkból, ahol az áramszünetről szóló tudósítások folyamatosan érkeztek a netre a saját generátorral rendelkező épületekből.

A mánia hatásai

Vizsgáljuk meg először az egyénre gyakorolt hatását! A blogok részben önismereti céllal készülnek. Mindenkinél fontos az önkifejezés, a dolgokról alkotott véleményének megjelenítése, a világhoz való viszonyának meghatározása, és ebben sokat segíthetnek a visszajelzések. A webnapló segíti a kapcsolatteremtést a hasonló gondolkodású emberekkel, s idővel kapcsolatteremtő és közösségteremtő eszköz válhat belőle.

A blogmánia kettős hatást gyakorol a nyelvhasználatra. Pozitívumként értékelhető a spontaneitás, a fiatalos fogalmazás, a nyelv megújítása. Ám mivel a bejegyzések szerkesztet-



Miért ír naplót egy író?

Természetesen nem azért, mert divatos dolog.

Andrassew Iván író, újságíró, honlapkészítő és közéleti személyiség akkor kezdte, amikor még maga sem tudta, hogy ezt egykor blognak fogják hívni. Mégis ő az egyik legismertebb blogger: részletesen ír az otthoni teendőiről, másfél éves kisfia neveléséről, a családi eseményekről, valamint közéleti kérdésekről, a politikáról. Naplójában kitárulkozik, úgyhogy néhány hét (hónap) után az ember személyes, közeli is-

merősenek érezheti.

– Kitárulkozást mondtál... Azért ez nem egészen szokatlan számomra, hiszen nem lehet jobban kitárulkozni, mint egy novellában, amelyben benne van az egész életem. De azt hiszem, az újságokba szánt jegyzetemben sem szoktam visszafogni magam. Sőt publicista pályám elején Nagy N. Péter azt mondta, hogy a karrieremet éppen az egyes szám első személyben megfogalmazott mondatoknak köszön-

hetem. Egy ilyen napló semmiképpen nem lehet annyira önszenszélyes, mint egy politikai jegyzet... A jelenlegi világot nem találok sem zárkózottnak, sem ideoesnek, sem agresszívnek. Legalábbis az enyém nem ilyen. Nagy nyugalomban élek, vidéken, ahol a legfontosabb esemény, ha szeptember elején nyílni kezd az orgona. Ez a világ nem agresszívebb, mint bármelyik, amelyikben eddig éltem, csak az a különbség, hogy most nem bújócskázik az agresszió. A napló egyébként némi fegyverem szoktatott.



Tudom, hogy sok-sok ember várja, amit írok. Tartozom nekik azzal, hogy egyetlen napot sem hagyok ki.

lenül kerülnek fel a weboldalakra, természetesen sok hibát tartalmaznak. További probléma lehet az objektivitás, a pontosság és a tájékozottság hiánya, hiszen a napló tulajdonosai nem tényfeltáró újságírók, ilyen szempontból a blogok a profi újságokkal még nagy tömegben sem vehetik fel a versenyt.

Persze az online naplók nem is akarnak versenyezni a profi újságokkal, a két műfaj képviselői között inkább egyfajta szimbiózis figyelhető meg. Egyfelől a bloggerek gyakran reagálnak egy-egy cikkre, másrészt a blogok új témákat, ötleteket adhatnak az újságíróknak.

Ugyanakkor a profi újságírásban is kezd követelménnyé válni az egyéni hangvétel, a személyesség és a humor. Ebben találta meg sikere kulcsát *Andrassew Iván*, és ide sorolhatjuk az új generáció éllovasának kikiáltott *Uj Pétert*, a Magyar Narancsól kikerülő, esetenként túlzottan is szubjektív *Winkler Róbertet* és *Para-Kovács Imrét*, vagy az indexes *Tóta W. Árpádot*. Érdekes, hogy az utóbbi kettő mennyire hasonlóan vallott az újságírásról: felesleges a műfaji és egyéb besorolásra odafigyelni, a cikk a megjelenés helyétől függetlenül csupán betűk és szavak egymásutánja, amely vagy jó, vagy nem. Ők az újságírók bloggengenerációjának legsikeresebb képviselői – érdemes odafigyelni rájuk. }

Kapcsolódó linkek:

Andrassew Iván naplója
www.andrassew.hu
 Angelday
www.plastik.hu
 Blogmánia
index.hu/velemeny/imho/blog
 Ingyenes blogrendszerek
www.freeblog.hu, www.blogspot.com
 HTML kezdőknek
www.html-kezdoknek.ini.hu
 Uj Péter Szerda című rovata
www.nol.hu/szerda
 Para-Kovács Imre Én-cián című rovata
www.magyarhirnap.hu/cikk.php?cikk=6728
 Magyar Narancs
www.mancs.hu

– Hogyan kezdted? Honnan jött az ötlet?

– A Terasz.hu portálra *Onagy Zoltán* kitalálta a „trinaplót”, amelyet három íróféle vagy legalábbis írástudó ír minden héten, és megkért, hogy legyek az egyik. Én meg nem bírtam abbahagyni. De most már nem is akarom. Valahogy rákaptam.

– Nem féltél attól, hogy kevés embert érdekel majd?

– Dehogya, ettől soha nem félek. Persze azt is tudni kell hozzá, hogy húsz évig írtam, mire az első antológiában megjelenhettem. Most hente négy-öt száz ember ol-

vassa a naplómát, de ha tízen lennének, akkor is írnám. Ha valami jó, akkor az beír. Ha rossz, és nem érzed, akkor meg úgyis dilettáns vagy.

– Személyesen megtalálták már a naplód olvasói?

– Persze. Sokan meg is láto-gatnak. De a legmeghatóbb az volt, amikor a kórházban pelenkáztam a fiamat, és odajött hozzám egy kisma-ma, hogy olvasgatja ám a naplómát.

– A családodról, a vendégeidről, az ismerőseidről is részletesen írsz. Nem idegesek, ha kiadod őket?

– Nem adom ki őket. Mielőtt betenném a fényképüket, megnézetem velük.

Amiről szó van a naplóban, az nem titok. Természe-ten mélységes magán-ügyekről nem írok, csak ar-ról, amit vendégségben is elmesélnek.

– Ha a negatívumokat nem írod meg a hozzád közel álló emberekről, akkor nem csorbul a napló őszintesége?

– De. Ám ez nem bulvár-napló, amelynek az a dolga, hogy leleplezze a barátok pattanásait. Nem lehetek iz-léstelen, és figyelembe kell vennem mások érdekeit. Fontos a tapintat. Képzeld el, milyen lenne, ha a feleséged az én naplómban olvasná, hogy megcsalod! Csak azért,

mert tegnap délután taná-csot kértél tőlem, én meg fontosnak találtam, hogy föl-jegyezzem. Ez nem megy... A naplóm olyan, mintha este leüljünk egy nagy asztalhoz, és elmesélném, hogy mit lát-tam, mit olvastam, mit gon-doltam aznap. Hiába is vá-rod, soha nem fogok arról mesélni, hogy hogyan szerel-meskedtem a kedvesemmel. Mert ez senkire sem tartozik. De ha elolvasod a novellái-mat, az ilyen dolgokról is megtudhatsz valamicskét. Az ember mesél. Ha valaki azt akarja, hogy ne írogas-sunk, nem kell minket iskolá-ba jártni. Hátha nem tanu-lunk meg írni.

ÚJ ÁRAK ÉS ÚJ SZOLGÁLTATÁSOK A WESTELNÉL

Adatforgalom az alapdíjban

{ A Westel GPRS-szolgáltatást használó ügyfelei számára szeptember 1-jétől az alapdíjért már nem csupán a hozzáférést biztosítja, hanem a GPRS WAP csomagban a 250 kilobájt (kb. 100 WAP-oldalni), a GPRS Internet csomagban pedig a 10 megabájt (kb. 2500 átlagos, szöveges e-mailnyi) adatforgalmat is. A forgalomarányos számlázás csak ennek túllépése után kezdődik.

Az említett két csomag előfizetői ösztöli a népszerű 777westel mail szolgáltatást kedvezménnyel vagy díjmentesen vehetik igénybe. A GPRS Internet használata esetén az előfizetés és a Domino kártyás ügyfelek egyaránt 10 megabájt tárhellyel rendelkező postafiókot igényelhetnek havidíjmentesen, a GPRS WAP felhasználói számára pedig egy 5 megabájt 777westel mail-postafiók díja automatikusan kedvezőbb lesz. A 777westel mail segítségével az elektronikus levelezés interneten, WAP-on, SMS-ben és levelezőprogrammal egyaránt intézhető. A GPRS és a 777westel mail együttes alkalmazása esetén kedvezményesen elérhető postafiókok szükség esetén a díjszabásban foglaltak szerint további tárhellyel bővíthetők.

A GPRS terén a havidíjasok számára kedvező változás, hogy augusztus 1-je óta a GPRS-roaming adatátviteli szolgáltatások használata a legtöbb partnerhálózat esetében kedvezőbb, azaz néhány ország kivételével az eddigi nettó 2000 forint helyett 1500 forintba kerül egy megabájtnyi információ levagy feltöltése.

Egész nap azonos ár

A Domino kártyák egy új díjcsomaggal is gazdagodnak szeptembertől, amelynek révén a westeles és a belföldi vezetékes számok egész nap mindössze 33 forintos, más hazai mobilhálózatok ügyfelei pedig 39 forintos percdíjjal hívhatók. Az általában kedvező tarifa mellett a Domino Nap díjcsomagot

választóknak hálózaton belül egy SMS 30 forintba kerül, a szintén szeptember elejétől elérhető kiegészítő SMS-csomaggal pedig 15 rövid szöveges üzenet belföldi hálózatra bruttó 25 forintért küldhető majd el. A hangpostán hagyott üzenetek meghallgatása 7 és 19 óra között percenként 33 forint, ezen az időszakon kívül, vagyis a hét közel kétharmadában pedig díjmentes! A telefonos ügyfélszolgálat – mint minden westelesnek – egész nap ingyenesen érhető el.

A Domino Nap könnyen hozzáférhető. Az eddig is Domino kártyát használók számára a csomagok közötti váltás természetesen nem jár költséggel, és az 1777-es számon ingyenesen hívható központban végrehajtott díjcsomag-módosítás azonnal életbe lép. Az új előfizetők számos készülékajánlat közül is választhatnak. A Domino SIM alapcsomag ára 4800 forint, amiből 4000 forint lebeszélhető.

SMS csomagban és WAP-on

Ugyancsak szeptember 1-jétől vezeti be a Westel az SMS-átalányt, vagyis a Domino kártyás ügyfelek és előfizetők olyan




megoldásokat választhatnak, amelyekkel 15, 25 vagy akár 80 SMS küldhető el csomagdíjért. Természetesen ezeket választva egy SMS kevesebbe kerül, mint a darabdíjas díjszabás esetén, és a kontingens túllépése után is kedvezményrel lehet szöveges üzeneteket küldeni.

A 777mobil népszerű SMS-küldő szolgáltatása augusztustól minden westeles számára az internet helyett WAP-on érhető majd el, ezzel biztosítva a gyors és azonnali hozzáférést. A WAP-os SMS-küldés saját Westel-kártyával használható. A regisztrációt követően a rendszer azonosítja az ügyfelet, így ezentúl bejelentkezésre sincs szükség a hozzáféréshez. A korábban az interneten elérhető funkciók mindegyikét változtatás nélkül vehetik igénybe a felhasználók, azaz 777mobilos te-

azonban a Klub Rádió 95,3 műsora is elérhető mobiltelefonon. A szolgáltatás úgy működik, hogy a rádióadó élő műsorát a mobilcég a GPRS-átvitelhez igazodva kódolja, így az a 777mobil WAP-oldalán keresztül a telefon médialejátszó szoftverével válik követhetővé.

A 777mobil moziközpontjával minden eddiginél egyszerűbb megszervezni a mozilátogatást, hiszen a műsor mellett a filmelőzetesek megtekintése és a jegyvásárlás is mobiltelefonon történhet. A Westel a legkorszerűbb megoldások – helyfüggő szolgáltatás, videolejtés, mobilkereskedelem – együttes alkalmazásával már most, a jelenlegi GSM-hálózaton a harmadik generációs szolgáltatásokhoz hasonló megoldást kínál ügyfeleinek. A mobilportál Tv, mozi



SZÍNPOMPÁS MMS-PARÁDÉ!

Pár óra alatt több mint 850 MMS-t küldtek ügyfeink augusztus 20-ai Játékunkra. Előfizetőinktől a tűzijáték előtti percekben azt kértük SMS-ben, hogy öröktse meg az égi parádé legszebb pillanatait, majd MMS-ben küldjék el számunkra. A beérkezett képek között most Ön is böngészhet, hátha rátalál saját alkotására is.

lefonkönyvük és SMS-archívumuk WAP-on ugyanúgy rendelkezésre áll majd.

A WAP-os SMS-küldés legelőnyösebben GPRS-hozzáféréssel vehető igénybe. A gyors, csomagkapcsolt adatátviteli megoldást megfelelő készülékek ma már a Westel több mint 3,5 millió ügyfele elérheti, a havidíjasok és a Domino kártyások egyaránt. Ráadásul a mobilszolgáltató a különböző GPRS-díjsomagokat február óta jelentős kedvezményrel kínálja. A szolgáltatás igénybevételét megkönnyíti, hogy a Westelnél jelenleg forgalmazott készülékek több mint 80 százaléka alkalmas a legkedvezőbb WAP-elérést biztosító GPRS használatára.

Újdonság a 777mobilon

A Westel WAP-os tartalomközpontjában eddig is számos multimédiás megoldást lehetett elérni, például arra alkalmas mobiltelefonnal (Nokia 3650, 7650 stb.) akár televízió- és rádióadásokat is nézhettünk, hallgathattunk. Nyár végétől

rovatában számos szempont, így többek között mozi, film, időpont és heti bemutatók szerint lehet válogatni. Továbbá segítenek a különböző csoportosítások: pl. multiplex, art mozik, heti bemutatók. A használatot jelentősen megkönnyíti, hogy az összes hazai filmszínház megyéenkénti csoportosítása mellett a Közeli rovatban egyetlen gombnyomással gyorsan és könnyen lekérdezhető a hozzánk legközelebb eső mozik listája. Az adatbázisban – a keresés módjától függetlenül – a filmszínházak elérhetősége mellett az ott játszott filmek felsorolása, illetve azok rövid ismertetője is megtalálható, Nokia 3650/7650-es készülékekkel pedig a rövid, néhány perces filmelőzetesek is megtekinthetők. Ha választottunk, már csak a jegyeket kell megvásárolnunk, ami a Budapest Filmhez tartozó mozik (Mammut, Corvin, Puskin, Művész, Szindbád, Tabán) esetében WAP-os mobil segítségével azonnal megtehető. A rendszer a vásárlás során a maroktelefon kijelzőjén megjelenő grafikus ábrán ad tájékoztatást arról, hogy a jegyeknek megfelelő üléshelyek az adott teremben pontosan hol helyezkednek el.



gondolat ◊ bízarr

ÉGYEM A HÚSOD!

(18 éven felülieknek!)

Hogy az édes kis babákkal gyanútlanul sétálgató anyukákra lesből rátámadó öregasszonyok zsigerekből felszabaduló „Meg kell zabálni!” harci kiáltása régmúlt korok rítusaira utal-e, nem tudni, de tény, hogy a kannibalizmus sokakban máig élő vágy. Van, aki nem is tud neki ellendülni.

SZENDI GÁBOR

{ A kannibalizmus, vagyis a fajtárs testrészeinek elfogyasztása régen közkéletű dolog lehetett, több okból is. Egyrészt még ma is van úgy, hogy vendégek jönnek, és nincs otthon semmi enniváló – ez az élvezésügyi része. Másrészt az ősi mágius gondolkodás különös jelentőséget tulajdonít az emberi életnek és testnek, s ennek feláldozásától, bekebelezésétől nagy dolgokat vár.

A Neander-völgyi ősemlék, aki nekünk most már bizonyítottan nem rokonunk, élelemhiány esetén nem jött zavarba, hanem megett a másik Neander-völgyit (1). Ők ugyanis Európa több pontjáról származó leletek izotópos vizsgálata szerint (2) húsevő ragadozók voltak, s ha nem akadt más, egymásnak estek. Nem is csoda hát, hogy kihaltak. A velük párhuzamosan élő, majd őket kiszorító, vegyes táplálkozást folytató homo sapiens persze szintén fogyasztott emberhúst, de általában kultikus-rituális okokból.

A kannibalizmusnak a történelmi időkben tehát volt egy táplálkozási aspektusa, és létezett az intézményesült rituális kannibalizmus, ami az uralkodó hitrendszer része volt. Mára ezek a nagy tömegeket maguk mögött tudó, barbár hiedelmek eltűntek, de megjelentek a titkos szekták, és a fejlődés csúcán, az abszolút atomizált ember megjelenésével, aki már nem együtt ordít a lelátókon a gladiátorokért, hanem magányosan üvölt a tévé előtt, megjelentek az egyszemélyes eszélós vallások és örületek.

A KANNIBALIZMUS MINT TÁPLÁLKOZÁSI FORMA

A modern kor emberének a kényszerített körülmények hatására újra és újra rá kell döbönnie, hogy a sertés- és az emberhús közti különbség csupán etikai gátlásokban fogalmazható meg.

Az embrevést példázó híres történet a Donner-expedíció 1846-os végzetes útja. George Donner és 87 pionír ökrös szeke-



rekkel indult el, hogy elérje Kaliforniát. Minden simán ment egészen a Sierra Nevada megmászásáig, ahol hóviharba keveredtek, és a jég fogságába kerültek. Mikor már minden élelmük elfogyott, egy 17 fős csapat elindult segítségért. Egy napon a hidegtől és éhezéstől felőrült társaság tagjai halott társukból kivágott darabokból pecsenyét sütöttek, és megették. Ezzel megtört a jég, legalábbis a lelkükben, s legközelebb már lelőtték egyiküket, hogy legyen enniváló. Végül 33 nap után heten érkeztek meg az első településre. A hátramaradottak szintén rákaptak az emberhúsrá, tekintve, hogy minden más elfogyott. A felmentő expedíció egyetlen túlélőt talált, Lewis

Keseberget, aki természetesen csapata hulláin éledgelve várta a csodát. Keseberg aztán évekkel később vendéglőt nyitott Kaliforniában, s cégén az állt: „a legfinomabb és legzsengőbb hús” (3.). Hogy ebben a reklámon túl volt-e némi nosztalgia is, nem tudni.

A modern kannibalizmus vérfagyasztó történetét nem *Stephen King*nek, hanem a nála sokkal jobb horrortörténeteket kiagyaló *Sztálin*nek köszönhetjük, aki valamiért nem nagyon szívelte az ukránokat, s ezért azt gondolta, hogy majd jól halálra éhezeti őket. Ennek következtében 1932–33 telén körülbelül ötmillió ember halt éhen (4.), s ez idő alatt oly mértékben terjedt el a kannibalizmus, hogy a kormány plakátokat nyomtatott a következő felirattal: „Gyermekek megevése barbár cselekedet!” Éjjelente Harkov városában 250 hullát is összeszedtek, ám mindegyiknek hiányzott a mája. Amikor elfogták a májbegyűjtőket, kiderült, hogy azok hússos pitét gyártottak belőle, és eladták (5.).

Újabb kori kannibáltörténetet dolgoz fel a *Túlélők* című film. A Chilébe tartó repülő hegnyek ütközve lezuhan egy rögbicsapattal. Tíznap éhezés után az életben maradtak etikai aggályait feladva elhalt társaik maradványaival kezdtek táplálkozni, s ez így ment tíz héten át, míg végül a felmentés megérkezett (6.).

Klasszikus hajótörött-történet játszódott le nemrégiben egy embercsempészek által sorsára hagyott csónakban, amely korallzátonyon feneklett meg Puerto Rico felé sunnyogva. A hatvan utasból három túlélő maradt. Egyikük elmondta, hogy minden éjjel meghalt valaki, s a többiek reggel a tete met feldarabolták, és megették (7.).

AZ INTÉZMÉNYESÜLT KANNIBALIZMUS MARADVÁNYAI

A rituális kannibalizmus lényeges vonása, hogy nem az éhség csillapítását szolgálja, hanem varázserőt tulajdonít bizonyos testrészeknek, s a hiedelem szerint aki azokat elfogyasztja, különös képességek birtokába jut.

Sok helyen a mai napig fennmaradtak ősi kannibalisztikus rítusok. Így például nagy hagyományai voltak az ellenség elfogyasztásának az Egyenlítői-Guinea, Nigéria, Kamerun és Gabon területén élő fang törzs harcosai körében (8.), mivel úgy hitték, ettől erősek és fiatalok maradnak. Ezen a vidéken manapság bizonyos titkos szervezetekben azért fogyasztanak emberhúst, hogy meggazdagodjanak, hatalmat szerezzenek. A klubtagsági egy-egy hulla, amelyet ki a temetőből, ki hazulról szerez be, esetleg ráfanyalodik egy kis gyilkosságra. A rituális gyökekre utal, hogy főként az agyvelőt és a nemi szerveket kedvelik (9.). Arrafelé akinek hatalma van, arról feltételezik, hogy emberhúst evett. A korábbi elnök, *Macías* állítólag egy fogoly torkát felvágatta, és mindenki

szeme láttára ivott a véréből, hogy elterjedjen: neki varázserője van. Na meg jó ízlelése.

Az ENSZ különbizottsága mostanában vizsgálja a helyszínen azt a vádat, hogy a kongói lázadó pigmeusokat kényszeríték arra, hogy nekik vadásszanak, és ha üres kézzel térnek haza, őket marasztalják ott ebédre (10.).

A Fülöp-szigetekkel kapcsolatban is gyakran felmerülnek olyan hírek, hogy ott a közelmúltban rituális kannibalizmus folyt, vagy talán még most is folyik (11., 12.).

Az ottawák vezérének, *Pontiac*nak az angolokkal szembeni 1763-as híres lázadása is megmutatta, hogy az észak-amerikai indiánok sem vetik meg az erős felindulásból elkövetett rituális kannibalizmust. A chipewák törzsfőnöke magának követelte *Donald Campbell* kapitányt, akit táborába hurcolva



megölt, szívét kitepte, és megette. Hasonló sorsra jutott *James Dwyer* kapitány is. Egy ma élő ottawa törzsbeli gyógyító ember szerint az indiánok az ellenfélnek azt a testrészét ették meg, amely számukra annak irigylt tulajdonságát képviselte: ha gyors futó volt, a lábát, ha nagy erejű volt, a karját, ha rettenthetetlen volt, a szívét (13.).

SATANIZMUS

Európa-szerre kis sátnista sejtekben folyik a munka, pin-cékben, barlangokban, elhagyott tanyákon (14.). A lényeg a Gonosszal való kapcsolattartás. Ennek szellemében minden

gondolat ♦ bizzar

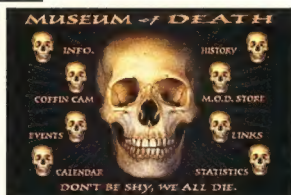
borzalmas dolgot el kell követni egyfajta vallási tébolyban, amelynek fő vonulata ma már nem a Biblia leködpődése, hanem a brutális, szadista kínzás- és ölésvágy kiélése, ami a hatalom érzetét adja. Bár állatok is szóba jöhetnek, az igazi csúcshatás gyermekek vagy felnőttek elrablása, megerőszakolása, brutális megkínzása, megölése, majd rituális elfogyasztása. Ördögivé válni maga a Gonoszsal való egyesülés, s ez természetfeletti hatalmat ad a szertartás résztvevőinek. *Robin Gocht* a maga nemében karizmatikus figura volt, aki bandát verbuvált maga köré a 80-as évek Chicagójában. Sátánista szertartásaihoz nőket raboltak el, s hogy a jó izlés határain belül maradjunk, mondjuk egyszerűen úgy, hogy feldarabol-ták őket, s a női melléknek különös jelentőséget tulajdonítva bizonyos részeit megették. Miközben *Gocht* a Bibliából olvasott fel, amely egyébként számos kannibáltörténetet tartalmaz. Meglepő módon magát *Gocht*-et nem gyilkosságért ítélték el, ő ugyanis csak felbújt volt. *Eric W. Hickey* kriminológus szerint a sorozatgyilkosok számára sokszor nem is az a lényeg, hogy ők öljenek, hanem hogy átélhessék az emberi élet megsemmisülését, részesévé válhassanak (15).

KLINIKAI KANNIBALIZMUS ÉS VÁMPIRIZMUS

Téboly mindig is létezett, de a történelem során az ember állandóan szem előtt volt, s a környezetet inkább tolerálta az örületet, különösen ha az közveszélyessé vált. Manapság a paranoid skizofrének könnyen felszívódnak a nagyvárosok arc-talan tömegében, sok a furcsa ember, elvárják a toleranciát a mássággal szemben, s ki gondolná, hogy mondjuk az éppen szembejövő, jól öltözött vagy szakadt fazon az ő tébolylogikája szerint már megalkotta magában egyszemélyes, bizzar, horrorisztikus vallását, s éppen minket nézett ki szent áldozatnak.

Vegyük *Nicolas Claux* esetét (16.), aki Kamerunban született, ahol apja éppen kiküldetésben volt. A család az apa munkája miatt hol Londonban, hol Lisszabonban, hol Párizsban élt. Nico mindig magányos gyermek volt, s már kicsi korától rettentően érdekelték a vámpír- és farkasember-történetek. Tíz-éves korában, nagypapja váratlan halála kapcsán, hirtelen szenvedélyesen érdeklődni kezdte a halál és a temetés. Tizenhat éves korában Párizsban telepedett le, s szenvedélyévé váltak a temetők. Betört a családi kriptákba, és órákat töltött odabent a tetemek tanulmányozásával, vagy csak átadta magát annak az érzésnek, hogy ő a pokol ura. Húszévesen beállt a katonasághoz fegyvermesternek, de titkos vágya a gyilkolás volt. Hogy közel kerüljön a halálhoz, egy gyermekkorház hullaházában vállalt állást. Boncségdként is dolgozott, s amikor először látta egy tízéves kislány boncolását, elbűvölte, hogy milyen vörös és tiszta minden szerv. Imádott a holttestekkel foglalkozkodni, és egy másik kórházban már nemcsak a

boncségd lett, hanem a boncterem takarítója és a hullakoz-metikus is. Ott már ő végezhette el a hasfelmetszést, a patológus csupán a belső szerveket emelte ki. Amikor Nicót magára hagyták a tetemmel, gondosan ellenőrizte, miben halt meg az illető, mert sokat adott a higiénia, azután lenyisszantott belőle darabokat, és elfogyasztotta. Egy hentesből megtudván, hogy a hús a halál után 3-4 nappal a legjobb, csomagolt otthonra is. Később aztán tatár bífstekeket meg egyéb finomságokat készített a húsból. Amikor megkérdezték tőle, mire gondolt, így válaszolt: „Wow! Most már kannibál vagyok! Ez cool!” Nico másik munkaköre a műtettekhez szükséges vér szállítása volt. Gyorsan észrevette, hogy egy-két flakon vért nyugodtan elcsenhet. Otthon aztán behűtötte, majd egy kis



fehérejekoncentráttummal vagy emberi hamvakkal feldobta, és megitta. Mikor letartóztatásakor megkérdezték tőle, minek tart otthon vért a frizszerben, azt felelte, hogy rendszeresen issza. Lakásában a sírból elcipelte csontokat és maradványokat állította ki. Itt jegyezném meg, hogy egészen eddig senkinek nem tűnt fel, hogy Nicóval valami nincs rendjén. Munkáját jól végezte, kinek szűrt volna szemet, hogy egy-egy hullából olykor hiányzik egy szeletke. De Nico nem nyughatott, már vágyott az ölére. Megismerkedett az interneten egy homoszexuális férfival, elment a lakására, és lelötte. Azután leült a sarokba, kecszet eszegetett, és nézte, hogyan haldoklik áldozata. Csak azon bukkott le, hogy később a férfi papírjaival pénzt akart felvenni. A vizsgálati évek alatt sok pszichiáter megvizsgálta, és általában paranoid skizofréniát állapított meg nála. A börtönben festegetni kezdett, mert mint mondja,

„az alkotás és a halál rokon dolog”. Műveit megnézheted és megvásárolhatod a nicoclaux.free.fr címen. De ne várj csend-életeket: sorozatgyilkosok arcsképeit és mindenféle, halállal kapcsolatos morbid dolgot fogsz találni.

Amikor egy magazininterjú során megkérdeztek tőle, hogy milyen emberhúst enni, azt felelte: „Olyan, mint amikor megérinted Isten arcát. Olyan érzés tölt el, hogy többé nem tartozol az emberi fajhoz.” Nagyon költői, különösen, ha elképzeled, hogy közben egy véres emberi húscafatot rágsz.

Hasonlóan megejtő történet szól két cimboráról az 1800-as évekbeli: *Fritz Haarmannról*, akit egyszerűen csak a hannoveri vámpírnak neveztek, és barátjáról, a *Graf* nevű férfinőprostituáltról (17.). Kőborló leleccgyerekeket csaltak el Haarmann lakására, ahol kiszívták a vérüket, amitől szexuális orgazmust éltek át, majd megették a húsukat, illetve a maradékot eladták mint sertéshúst. Már vagy ötven gyermekkel végeztek, amikor a csatornában talált maradványok nyomán a rendőrség eljutott hozzájuk. Guillotine általi kivégzésre ítélték őket, s a vérpadon, mielőtt a bárd lehullt volna, Haarmann azt kiáltotta: „Ez az esküvőm!”

A KANNIBALIZMUS ÉS VÁMPIRIZMUS OKA

A modern kannibalizmus és vámpirizmus szexuális gyökereire már az 1880-as években rámutatott *Krafft-Ebing* német neurológus *Psychopathia Sexualis* című (magyarul is megjelent) könyvében (18.). Szadizmus, mazochizmus, nekrofilia és orális fixáció (vagyis a csecsemőkori evésen keresztüli kielégülés utáni erős vágy) jellemzi a kannibálokat.

A legtöbb kannibál, már csak a beszerzési nehézségek miatt is, a sorozatgyilkosok közül kerül ki. *Albert Fish* a 20-as évek Amerikájában 15 fiatal lányt fogyasztott el, s gonosz leveleket küldött a szülőknek, amelyekben gyermekük izletességét ecsetelte. *Fish* szado-mazochistának diagnosztizálhatjuk: az

idők során mazochizmusában annyit tűt döfött saját magába, hogy amikor villamosszékben akarták kivégezni, rövidre zárta az áramkört (19.).

Edward Gein, akinek élete A bárányok hallgatnak című film alapjául szolgált, az 50-es években tevékenykedett Amerikában, s mivel tébolyultnak találták, elmegyógyintézetben halt meg. Sok más sorozatgyilkos kannibálhoz hasonlóan ő is anyja iránti gyűlöletét élte ki nők felfalásával. Mágikus szinten az anyaszimbólum felfalása a csecsemőkori szimbiotikus egység újrateremtése – mondaná egy pszichoanalitikus. Mindenesetre tény, hogy a kannibalizmus szinte mindig valamilyen szexuális perverzióval társul, például szadizmussal, s a szexuális kielégülés kelléke. A szexuális töltet sokszor abban nyilvánul meg, hogy a kannibál előszeretettel fogyasztja el a nemi szerveket. Így tett pl. az X. polgár, másként a szovjet Hannibál Lecter, akit – ha egyáltalán fogalmazhatunk így – becsületes nevén *Andrej Csikatilónak* neveztek. Ő 58 gyermeket gyilkolt meg, és nemi szerveiket megfőzve fogyasztotta el (19.).

A kannibalizmus persze bennünk lakozik, s bár elborzadunk tőle, mégis azt mondjuk, hogy „rágjuk a másik fülét”, „enni- valónak” nevezzük az aranyos gyerekeket, és szeretetből harapdáljuk egymást. *Jézus* azt mondta, hogy „egyél a testemből, igyál a véreimből” (20.), ez az útja az Istennel való egyesülésnek, az áldozásnak. Vagyis a szeretet, a másik bekebelezése, a másikkal való összeolvadás valamilyen ősi fantáziászinten mintha a kannibalizmussal volna rokon. Ősi népeknél létezett is egyfajta gyász-kannibalizmus, amikor a szeretett elhunytat megették.

A kannibálok, úgy tűnik, valójában olyan elmebetegek, akik ténylegesen megselebszik azt, amit az emberi kultúra megannyi módon szimbolikusan fejez ki.

Mindenesetre ez az egész még egy érv lehet a vegetarizmus mellett. }

Ajánlott webcímek:

1. freeweb.interware.hu/valas/Valas/hirek/arch/neanderz.htm
2. news.bbc.co.uk/1/hi/sci/tech/787918.stm
3. www.canoe.ca/MaxHaines/nov25_90_haines.html
4. www.ji.lviv.ua/n22texts/yakovenko.htm
5. www.lewrockwell.com/orig/englund8.html
6. www.canoe.ca/MaxHaines/nov25_90_haines.html
7. news.bbc.co.uk/1/hi/world/americas/1233940.stm

8. www.hhrf.org/vasarnap/05mod.htm
9. www.vilagvevo.radio.hu/adasok/24/kannibal.htm
10. www.index.hu/politika/bulvar/pigmo108
11. moz.com/~perdigon/Kami.html
12. www.boondocksnet.com/ai/vof/sj_tribe.html
13. www.historytelevision.ca/chiefs/htmlen/ottawa/lc_cannibalism.asp
14. www.newsmakingnews.com/karencuriogonesarchive.htm
15. www.crimelibrary.com/serial_killers/partners/team_male/3.html?sect=5

16. www.crimelibrary.com/serial_killers/weird/nico_claux/index.html
17. www.crimelibrary.com/serial_killers/weird/vampires/11.html?sect=3
18. www.crimelibrary.com/serial_killers/weird/vampires/4.html?sect=3
19. faculty.ncwc.edu/toconnor/401/401lect13.htm#cannibal
20. www.truthbeknown.com/cannibal.htm



Van, aki egy életen át keresi a választ.
Van, aki az internetet használja.

Azonnal megnyílik a világ, és megtudhat mindent, ami érdekli,
vagy amire szüksége van.

Új dolgokat fedezhet fel, levelezhet barátaival,
zenét hallgathat, vásárolhat vagy intézheti pénzügyeit.
Rádásul mindezt pillanatok alatt megteheti,
és élvezheti a korlátlan szabadságot.

Internet. A világ megismerhető.